Agriculturas empresariais
e espaços rurais na globalização

Agriculturas empresariais e espaços rurais na globalização

ABORDAGENS A PARTIR DA AMÉRICA DO SUL

EVE ANNE BÜHLER | MARTINE GUIBERT | VALTER LÚCIO DE OLIVEIRA

ORGANIZADORES

Andreia Marques Postal
Bastiaan Reydon
Carla Gras
Denise Elias
Diego Ariel Fernández
Enrique Castañón Ballivián
Eve Anne Bühler (Org.)
Gabrielle Marquis-dupont
Guillermo Anlló
José Muzlera
Lorenzo Langbehn
Marcos Piccin
Marie Gisclard
Marina Castro de Almeida
Martine Guibert (Org.)
Pedro Arbeletche
Pierre Gautreau
Roberto Bisang
Samuel Frederico
Sergio Pereira Leite
Valdemar Wesz Junior
Valeria A. Hernández
Valter Lúcio de Oliveira (Org.)

1ª edição: 2016

Capa: Carla M. Luzzatto
Ilustração da capa: "Espaço agrário, Oeste da Bahia"; Valter Lúcio de Oliveira
Revisão: Iaci D'Asunção Santos
Carlos Batanoli Hallberg
Editoração eletrônica: Fernando Piccinini Schmitt

Este livro contou com o apoio do programa CAPES-COFECUB, através do projeto "Capital financeiro, expropriação de terras e produção agrícola moderna", e do CNPq, através do financiamento do projeto "Diversidade socioeconômica e estratégias de territorialização dos grandes produtores agrícolas no Oeste da Bahia".

A278 Agriculturas empresariais e espaços rurais na globalização: abordagens a partir da América do Sul / organizado por Eve Anne Bühler, Martine Guibert [e] Valter Lúcio de Oliveira. – Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2016.

288 p. : il. ; 16x23cm

(Série Estudos Rurais)

Inclui referências.

Inclui figuras, gráficos, mapas, quadros e tabelas.

1. Agricultura. 2. Economia agrária. 3. Agricultura empresarial – Espaço rural - Globalização – América do Sul. 4. Agronegócio. 5. Bioeconomia. 6. Agroempresa. 7. Agrobusiness. 8. Políticas públicas – Agronegócio – Brasil. I. Bühler, Eve Anne. II. Guibert, Martine. III. Oliveira, Valter Lúcio de. IV. Série.

CDU 338.43

CIP-Brasil. Dados Internacionais de Catalogação na Publicação.
(Jaqueline Trombin – Bibliotecária responsável CRB10/979)

ISBN 978-85-386-0334-4

Sumário

• • • • • • •

Introdução

Globalização e agriculturas empresariais na América do Sul

• • • • • • •

Eve Anne Bühler
Martine Guibert
Valter Lúcio de Oliveira

Grandes animadoras das cadeias de grãos e carne, as agriculturas do tipo empresarial desenvolvem formas de produção em que o assalariamento é predominante, as atividades são especializadas, a tomada de decisão é separada do ato produtivo e o aporte de capital é frequentemente externo. Em função da natureza padronizada da sua produção e dos grandes volumes envolvidos, elas são um dos elos essenciais do agronegócio. Este se define como um esquema capitalista de criação de valor que se baseia na geração de *commodities* a partir de insumos indispensáveis e controlados pelos atores localizados a montante e conforme orientações e lógicas de lucro dos atores localizados a jusante.[1] Complementar ou em oposição (em relação ao acesso aos recursos locais, mas também no campo político) aos agricultores do tipo familiar (em que o trabalho, o processo de tomada de decisão e o capital são indissociáveis, e a unidade de produção, além de constituir um bem patrimonial da família é, ao mesmo tempo, unidade de trabalho e de vida) estas agriculturas empresariais estão experimentando um momento de grande destaque na América do Sul marcado, dentre outros aspectos, pela incorporação de novos atores, a expansão rápida das áreas produtivas e o aumento do volume dos recursos

[1] O termo agronegócio é mais abragente que o de agriculturas empresariais. Envolve o conjunto dos atores do sistema produtivo e distributivo dos produtos agropecuários, pois são considerados como complementares e interdepedentes. Como sistema voltado para a maximização do lucro e industrializado, o agronegócio pode perfeitamente incluir produtores agropecuários muito diversos (inclusive agricultores familiares) na medida em que se inserem nessa dinâmica e são compatíveis com os objetivos de acumulação e expansão dos agentes dominantes. Neste sentido, no nosso entendimento, o agronegócio não predetermina o tipo de produtores agropecuários a ele vinculados, nem os define.

utilizados (terra, água, capital, informação). Tal fenômeno, aparentemente novo, atrelado à conjuntura comercial e financeira internacional, se revela para a opinião pública através das midiatizadas aquisições fundiárias em larga escala ou com o processo de apropriação de terras por estrangeiros, mais conhecido pela expressão *land grabbing*. A terra agrícola, em diversos países, se tornou alvo de investimentos a partir do início dos anos 2000.

No entanto, essas mudanças estão intimamente ligadas a um modo de produzir cada vez mais influenciado pelas estratégias capitalistas dos atores e pela presença de grandes corporações ao longo das cadeias globais de valor que se traduzem: 1) pela concentração fundiária e dos meios de produção, com crescente intervenção de atores não agrícolas; 2) pela maior inserção da agricultura nos circuitos financeiros; 3) por um adensamento da concorrência que acirra a pressão sobre os recursos produtivos em diversas escalas; e 4) pela transformação das relações entre rural e urbano em função, particularmente, da atuação multilocal das empresas agrícolas. Tais características serão melhor desenvolvidas na sequência.

1) Com relação ao tamanho das áreas exploradas, algumas ONGs (Grain, Oxfam, etc.), instituições internacionais (Banco Mundial, FAO) e pesquisas acadêmicas (em particular a revista *Journal of Peasant Studies*) mostraram que os anos 2000 foram um período de intensa procura por terras agriculturáveis ao redor do mundo (ver por exemplo Baquero e Gómez, 2012). As mais importantes transações chamaram a atenção de analistas e da opinião pública, pois houve apropriações de várias dezenas de milhares de hectares em diversos países da região. No entanto, à margem desse processo, há um grande número de aquisições de menor porte ou aquelas realizadas por investidores nacionais em seus próprios países, que escapam à maioria dos levantamentos.[2] O mesmo ocorre em relação aos investimentos direcionados para outros ativos dentro da atividade agropecuária, tais como a aquisição de parte do capital de uma empresa, o financiamento da atividade sem imobilização do capital, etc. Essas constatações fazem emergir uma série de questionamentos. Em primeiro lugar, podemos indagar acerca do que há de realmente particular e novo nesse fenômeno, na medida em que poderia, em alguma medida, ser visto como o prolongamento para o plano internacional de fatos já verificados na escala nacional, conforme apontado por Oliveira (2010) para o caso brasileiro. Em segundo lugar, pode-se questionar se, ao se atribuir grande destaque às aquisições fundiárias, não se estaria negligenciando um fenômeno mais amplo – e

[2] Exceto da Land Matrix Database (http://www.landmatrix.org), que contabiliza as transações de propriedades a partir de 200 ha e inclui os investidores nacionais.

menos visível – que se refere às mudanças no controle dos recursos e ativos agrícolas. Por exemplo, o arrendamento e a parceria são arranjos bastante utilizados como alternativas de acesso à terra – em particular na Argentina, que as incentiva[3] – pois não imobilizam o capital. Ainda nesse sentido, a abertura do capital de determinadas empresas de produção para investidores não familiares ou não agrícolas, ou ainda a constituição *ad hoc* de empresas por parte de entidades externas ao setor, transfere o controle de parte da atividade para atores até então pouco relacionados a ela. Essa dinâmica traz importantes desafios em termos de construção das informações e de produção de conhecimento sobre os estabelecimentos rurais e o perfil de quem investe na produção agropecuária. O que se pode designar como *control grabbing* (Borras et al., 2012) é acompanhado por um processo de concentração dos recursos materiais e financeiros que escapam aos dispositivos tradicionais de levantamento de dados dos censos agropecuários. De fato, algumas questões se impõem: como medir e detectar os capitais que têm uma mesma origem, mas estão pulverizados em várias aplicações no campo? Como avaliar a concentração econômica,[4] levando em conta indicadores que vão além da concentração fundiária?

2) Os capitais investidos na agricultura são outro elemento que evidencia uma mudança em profundidade: nem todos eles visam um ativo imobilizado, como a terra. A conjuntura internacional de meados dos anos 2000, caracterizada por um ambiente macroeconômico internacional muito incerto, marcado pela chamada convergência das crises (Borras et al., 2011) e por antecipações de alta dos preços alimentares no médio prazo, atraiu investimentos para a agricultura. Esse conjunto de fatores favoreceu a chegada de novos capitais oriundos da esfera financeira nacional e internacional (investidores institucionais, pequenos fundos privados, Estados), que procuravam uma diversificação das suas aplicações e uma diluição dos riscos, apostando conjuntamente na terra e na produção de *commodities* agrícolas. A esses atores se acrescentaram os grandes operadores agropecuários e agroindustriais que procuram consolidar suas posições nos mercados financeiros para além dos tradicionais instrumentos de cobertura do risco produtivo tentando, dessa forma, tirar proveito da

---

[3] No Brasil tem sido utilizado como forma de contornar o parecer CGU/AGU Nº 01/2008-RVJ/10, que limita a aquisição fundiária por estrangeiros.

[4] Os dados dos censos agropecuários corroboram a premissa de uma mudança estrutural na agricultura. Assim, segundo Alves e Rocha (2010), o último censo brasileiro mostra que 8% dos estabelecimentos agropecuários produzem 85% do VAB do setor e, nesse grupo, 0,4% dos estabelecimentos somam 51% do VAB. Esses fatos acompanham uma tendência ao aumento do tamanho dos estabelecimentos agropecuários mais integrados ao mercado: aqueles com mais de 1000 ha representam 0,91% do total e 45% da área. Nessa faixa, aqueles com mais de 2500 ha representam 0,30% dos estabelecimentos e 30% da área total (IBGE, 2009).

conjuntura favorável na esfera financeira. Alguns, habitualmente posicionados a montante ou a jusante, passaram a investir diretamente na produção; outros, já inseridos nesse segmento, tentaram diversificar sua atuação e adequar seus estabelecimentos à lógica financeira, desvinculando a atividade produtiva da sua base fundiária, que passou a ser tratada como um ativo distinto, com sua própria lógica de apreciação e de geração de lucro. Em todos os casos, a aplicação de recursos na atividade gera uma ambiguidade, pois pode apostar na terra, na produção ou em ambos, dependendo dos títulos criados.

Estes fatos complementam um processo de financeirização da atividade agropecuária em curso no Brasil (Delgado, 2012; Balestro; Lourenço, 2014), na América do Sul e no mundo (Ouma, 2014), que se efetiva por meio do financiamento à produção. Os recursos utilizados são provenientes de empresas financeirizadas, auxiliadas na sua atuação pela criação de títulos de créditos (como CPR – Cédula do Produtor Rural ou CDA – Certificado de Depósito Agropecuário no Brasil), e através do desenvolvimento dos mercados de futuros de *commodities.* Apesar de tudo, a terra não se comporta como outros ativos, na medida em que associa a economia real e a economia financeira: mesmo sendo separadas por instrumentos jurídicos que tornam o valor de troca da terra tecnicamente distinto da produção, o que ocorre na prática, é que essa distinção só pode ser parcial. Nesse sentido, a baixa liquidez do ativo *terra* coloca desafios importantes à total financeirização das propriedades rurais (Fairbairn, 2014). Por fim, a inscrição dessas práticas no tempo coloca sérias dúvidas sobre a capacidade do fenômeno se estender para muito além da primeira transação. Uma vez que as benfeitorias na propriedade são realizadas e que a produtividade alcançou o seu limite, as possibilidades de valorização voltam a ser muito dependentes do mercado real, ou seja, do preço das *commodities*. Mesmo assim, a multiplicação dos canais pelos quais a esfera financeira interfere diretamente na produção agropecuária constitui um sinal importante acerca das mudanças em curso no campo.

3) Para além dos diversos produtores, as regiões nas quais as agriculturas empresariais predominam, costumam atrair outros atores ligados direta ou indiretamente ao processo produtivo. Novas indústrias a montante e a jusante da agricultura aí se deslocam ou se instalam, enquanto boa parte do setor de serviços e comércio se volta para a demanda gerada por esse tipo de agricultura. No entanto, a promoção da dinâmica local não é determinada de forma indistinta. Por exemplo, as grandes empresas, aquelas com maior poder de negociação, realizam suas transações de venda ou compra com os centros comerciais das metrópoles de seus países ou mesmo diretamente com as fontes produtoras internacionais. Elas empregam ainda, além dos tradicionais traba-

lhadores do setor, assalariados ou terceirizados especializados em técnicas de ponta e gestores altamente qualificados para assumir as funções de comando ou de organização da atividade, e fazem uso intenso da informação e da inovação. Nesse sentido, as influências exercidas sobre as economias locais estão diretamente relacionadas aos perfis empresariais específicos que predominam em cada lugar.

A chegada dos grupos econômicos interessados nas áreas de maior valor para o desenvolvimento da grande agricultura acentua o processo de especulação fundiária. A elevação do preço da terra ou do arrendamento afeta, nesse caso, não apenas o pequeno produtor, mas também aqueles grandes produtores economicamente mais vulneráveis. Os quais, para se reproduzirem – sobretudo em países como o Brasil, Argentina, Uruguai, Paraguai e Bolívia – são levados a expandir suas fronteiras agrícolas para áreas ainda sob exploração mais extensiva, ou, ainda, a desmatar novas áreas, incorporando-as no circuito de produção agropecuária.

Nesse sentido, associados aos efeitos econômicos evidentes do crescimento da economia, da geração de renda e do emprego formal nas regiões nas quais o agronegócio se desenvolveu, outros efeitos ambientais e sociais são notáveis. Ainda que se apresentem como exemplos mais bem-acabados da modernidade capitalista em desenvolvimento no campo, a territorialização das agriculturas empresariais tem sido feita às custas da incorporação de grandes áreas de florestas e vegetações nativas. Isso se dá, frequentemente, sem maiores cuidados com a preservação de áreas sensíveis como nascentes, várzeas e margens de rios. Em regiões já povoadas, as tensões com os pequenos produtores locais são evidentes e, em muitos casos, estes acabam por ser espoliados de sua pequena parcela de terra, quase sempre a única fonte de sua sobrevivência. Além disso, os direitos trabalhistas, quando são respeitados, ainda assim são tomados como entraves ao processo produtivo. É recorrente, nesse sentido, as críticas que os atores do agronegócio promovem contra as leis ambientais e trabalhistas e as vistorias promovidas pelos respectivos órgãos. Mesmo no que se refere à posse da terra há, muitas vezes, na origem de seu controle por grandes proprietários e grupos econômicos, um histórico de conflitos e ilegalidades. Ou seja, se por um lado o agronegócio atua alicerçado no que há de mais avançado em termos tecnológicos e de mecanismos financeiros – seja voltado para o processo produtivo ou para sua inserção nos fluxos comerciais globalizados – em outros aspectos, carrega as marcas de relações sociais não modernas, ou que representam, dependendo das interpretações, a outra face da modernidade.

4) O fato de trabalhar grandes superfícies fundiárias está associado à possibilidade de combinação de outros recursos locais, como a água, as

condições climáticas e a perspectiva de escoamento da produção (rodovias, hidrovias, etc.). Porém, o sistema produtivo, em função das inovações tecnológicas mobilizadas (TIC, bases de dados, conexão, etc.) e da divisão técnica do trabalho, com forte segmentação e especialização de cada tarefa, permite uma divisão espacial do trabalho graças a coordenações à distância que viabilizam empresas multilocalizadas. Essas tiram proveito de vantagens locacionais complementares e são gerenciadas de forma precisa, planejada e muito reativa, graças a conexões e informações transmitidas em tempo real. A partir desse quadro, uma nova divisão espacial do trabalho vem se formando: se por um lado a escolha dos lugares da produção privilegia uma variedade de espaços rurais que permitem diversificar os riscos e se articula em função das oportunidades de captação de terras; por outro, o local de gerenciamento e de representação é implantado na grande cidade ou na metrópole globalizada, onde se concentram os serviços financeiros e jurídicos, assim como as sedes de outras empresas parceiras (comercialização, etc.). Na escala espacial intermediária, encontram-se as atividades e as empresas ligadas à produção agrícola (distribuidores de máquinas e insumos, agências imobiliárias, serviços especializados na produção, oficinas mecânicas, lojas, hotéis, etc.).

Esses processos seletivos de localização dos ativos resultam em arranjos organizacionais que incorrem na mobilidade frequente de trabalhadores, executivos e técnicos agrícolas entre o campo e os centros urbanos de proximidade, e, ainda, entre cada lugar especializado. Contudo, existe uma ambivalência entre a pouca territorialização ou ancoragem dos atores, devido aos seus movimentos entre os pontos-chaves das atividades da empresa, e a forte especialização produtiva que os grandes estabelecimentos favorecem nas regiões rurais. Essas agriculturas empresariais dominam a atividade local – marcando o tempo (estações) e o espaço (paisagem) – e têm grande impacto sobre os outros atores, que devem se adaptar, acompanhar a escala e a magnitude das suas atividades (extensões fundiárias, volumes, movimentos, etc.).

Em síntese, combinando essas quatro dimensões (concentração fundiária e econômica, financeirização, maior pressão sobre os recursos, nova divisão espacial do trabalho), pode-se considerar que os recursos financeiros estão sendo incorporados à agricultura a partir da chegada de novos atores que concebem a terra não apenas como um ativo patrimonial e produtivo, mas também como um ativo financeiro, fonte de especulação. Mesmo com limitações presentes ou futuras, a inserção da agricultura em circuitos financeiros ampliados introduz mudanças no controle da atividade e, consequentemente, na forma de gerenciar, localmente, a produção e os estabelecimentos. As ações respondem

a objetivos definidos a curto ou médio prazo, nos quais a agregação de valor e a retribuição do capital adquirem uma importância maior. Estas constatações podem ser feitas para além dos estabelecimentos que contam com capital de investidores externos à atividade. Pesquisas recentes mostraram que a forma de gerenciar os grandes e médios estabelecimentos está evoluindo para um modelo de gestão cada vez mais empresarial, que articula oportunidades de negócios com objetivos produtivos e financeiros (Guibert; Bühler; Requier-Desjardins, 2015; Bühler; Oliveira, 2013). O domínio das tecnologias de informação, dos instrumentos comerciais e financeiros de venda, assim como a atração para as inovações técnicas, permite maior controle sobre a gestão empresarial. O momento e a forma de comercialização são otimizados, a aplicação de produtos fitossanitários e de adubação é racionalizada, graças aos instrumentos da agricultura de precisão e ao conhecimento técnico. Nas grandes empresas, a contratação de gestores e de técnicos agrícolas ou agrônomos completam esse processo, com uma maior divisão do trabalho técnico. Em algumas delas são introduzidos softwares de gestão, que permitem afinar o controle sobre cada gasto e tarefa da empresa, ideal na hora de prestar contas a parceiros externos. Soma-se, ainda, a crescente terceirização de parte ou de toda a atividade de produção, com o objetivo de evitar a imobilização de capital e que favorece uma diversificação de renda para quem está em condições de prestar serviços para outros produtores. Do ponto de vista jurídico, tais processos podem resultar, em alguns casos, na constituição de arranjos contábeis que conduzem a uma separação jurídica dos ativos dos estabelecimentos, dissociando o patrimônio fundiário, o trabalho e o capital. Dessa forma, os riscos econômicos são divididos e a venda dos ativos fica facilitada, permitindo tanto sua divisão entre os diversos compradores, como a comercialização da terra de maneira dissociada do aparelho produtivo. Os estabelecimentos adquirem uma maior liquidez e, ao menos formalmente, uma maior flexibilidade de gestão.

No contexto de toda essa discussão nota-se a recorrente utilização, seja no campo acadêmico ou político, da categoria "agronegócio" para designar um conjunto de atores que praticam a grande agricultura. Essa designação, no entanto, oculta uma significativa diversidade de atores que desenvolvem tal agricultura. Grande parte das análises que se dedicaram a pensar o agronegócio o fizeram a partir de uma perspectiva macro, buscando investigar as dinâmicas relacionadas às formas de representação política, o tipo de influência que exerce na economia nacional, sua inserção em cadeias internacionais, sua relação conflitiva com a agricultura camponesa, etc. O desafio, nesse sentido, é promover pesquisas e análises que invistam em uma perspectiva compreensiva e a partir das ações dos atores, de maneira que possam mapear em detalhes

aquelas especificidades que impedem que o agronegócio seja sempre pensado de forma unitária e unívoca (Vennet; Schneider; Dessein, 2015).

O presente livro se situa nesse debate e tem o intuito de juntar análises "de baixo para cima" e "de cima para baixo". A partir de dados empíricos, de trabalhos de campo e do tratamento de dados secundários, reúne pesquisas realizadas em quatro países da região: Brasil, Argentina, Bolívia e Uruguai. Estes contam com uma rápida evolução das formas de organização da produção agrícola e são marcados por uma forte presença de distintas categorias de agriculturas empresariais nos territórios regionais e nas economias nacionais. De caráter pluridisciplinar, essa coletânea propõe um olhar amplo e diversificado desse fenômeno. Procura, através de pesquisas particulares, apontar alguns traços que poderiam fornecer um primeiro retrato dessas agriculturas empresariais – ainda incompleto – e ajudar a delinear, em um passo seguinte, os grandes desafios que tais mudanças provocam para a atividade produtiva, para os espaços rurais e para as sociedades nacionais. Visa, ao mesmo tempo, constituir uma base a partir da qual novas pesquisas venham se somar nesse esforço de construir um grande quadro de referências para a compreensão das agriculturas empresariais na América do Sul.

O livro foi dividido em três partes, cada qual composta por quatro capítulos, objetivando aprofundar diversos aspectos subjacentes à sua temática: 1) a implementação de um "modelo" agrícola inédito tendo como base a incorporação de inovações e mudanças no controle e gestão dos recursos; 2) a construção de um contexto macroeconômico de incentivo e de controle muitas vezes favorável a atividades agropecuárias empresariais; e 3) situações de coexistência entre atores com distintos objetivos e lógicas de inserção nos espaços rurais.

A **primeira parte** inicia-se com dois capítulos que recolocam em foco o fato de que a atividade agrícola é constituída por processos intrinsecamente técnicos que podem, com olhares disciplinares diferentes, se tornar elementos chaves da constituição das agriculturas empresariais e da sua compreensão.

Desde uma perspectiva econômica, Guillermo Anlló e Roberto Bisang propõem uma abordagem do conjunto da cadeia de produção de grãos, mostrando a passagem sucessiva da economia agrária para a economia do agronegócio e a transição atual para uma bioeconomia. O enfoque sobre a forte interdependência e complementaridade dos atores que atuam na cadeia, a diversificação dos usos dos produtos agropecuários e as transversalidades crescentes entre cadeias alimentares, energéticas e industriais, permite apontar uma profunda transformação do setor agropecuário. Para compreender e analisar essa transformação há, contudo, a necessidade de reorientar o foco,

indo de uma atenção tradicionalmente direcionada à finalidade alimentar, para um olhar mais abrangente que considere a cadeia a partir da sua natureza fundamental, ou seja, a intervenção técnica sobre processos e ciclos biológicos. No âmbito da produção, isso se traduz em um funcionamento mais reticular e menos vertical, e, ainda, em modos de atuação que se aproximam dos outros rumos de atividades e colocam em questão a especificidade do setor agropecuário.

As possibilidades ofertadas por uma combinação de técnicas recentes desempenharam um papel fundamental na profunda reorganização do trabalho agrícola, permitindo uma nova divisão social do trabalho. Carla Gras e Valeria A. Hernández estudaram as bases sociais sobre as quais essas inovações se difundem e constroem sua simbólica. A análise ajuda a compreender os processos a partir dos quais inovações técnicas materiais se desdobram em mudança social através do estudo da AAPRESID, uma associação argentina de produtores em plantio direto que erigiu a inovação como elemento técnico e como valor moral, arredor do qual se reconstroem as alianças de classe, as relações de poder e as identidades profissionais.

Os outros dois capítulos desenvolvem análises a partir da experiência brasileira, que visam revelar as transformações nas dinâmicas espaciais associadas à agricultura empresarial e ao setor agropecuário no seu conjunto.

Denise Elias estudou as novas formas de uso e de ocupação do território brasileiro associadas à reestruturação produtiva do agronegócio. Além de processos já conhecidos, como a intensificação do uso do solo e a progressão das frentes agrícolas que remodelam a geografia nacional da produção, existem mudanças de outra natureza, que precisam ser observadas em escalas meso-geográficas. É nesta escala que é possível identificar relações entre a difusão do agronegócio, a urbanização do país e a sua fragmentação regional, com o surgimento de regiões produtivas do agronegócio. Da mesma forma, a autora mostra como o novo perfil do empresariado agropecuário apoia o seu desenvolvimento sobre uma rearticulação funcional entre campo e cidades, graças a formação das cidades do agronegócio.

Samuel Frederico e Marina Castro de Almeida notam a importância das redes de transporte e da logística no contexto de um duplo processo de exacerbação do seu uso: o forte aumento da produção das cadeias agrícolas (soja, em particular) e o avanço da fronteira agrícola até as áreas setentrionais de Cerrado. A necessidade de escoar volumes cada vez mais importantes até os complexos agroindustriais e/o os pontos de saída, sejam espaços de consumo final ou terminais portuários para a exportação, se traduz pelo chamado "gargalo logístico", questionado pelos autores para melhor mostrar que ele se

insere em uma economia política do território fundada no agronegócio que permite, dentre de outros efeitos, consolidar o monopólio de certos atores.

A **segunda parte** está voltada para a compreensão do destacado papel que o Estado desempenha na emergência e consolidação do tipo de agricultura aqui tratado. Nota-se que, nos países onde esta agricultura se desenvolveu, se estabelece um movimento contraditório por parte dos atores. Por um lado, há um discurso de desprezo do Estado, acusando-o de não valorizar o setor e deixá-los expostos a diversos problemas relacionados ao mercado e ao processo produtivo. Isso faz parte, particularmente no Brasil, da narrativa de autovalorização daqueles que se veem como desbravadores e como responsáveis abnegados pela garantia de uma balança comercial positiva. Por outro lado, observa-se, conforme é demonstrado por Sergio Leite Pereira e Valdemar Wesz Junior, que a contrapartida do Estado tem grande importância em termos de volume financeiro e em termos políticos. Os dois autores, responsáveis pelo primeiro capítulo, se debruçaram sobre a política de financiamento rural, o Sistema Nacional de Crédito Rural – SNCR, para demonstrar o quanto o Estado concentrou recursos no setor atendendo com grandes somas um número muito limitado de estabelecimentos.

Diego Ariel Fernández, por sua vez, caracteriza, através do tratamento de uma massa de dados, as diversas dimensões das políticas econômicas adotadas por sucessivos governos argentinos tratando, em suas análises, dos efeitos dessas políticas tanto em relação aos grandes produtores quanto em relação aos pequenos. Demonstra como, a cada ciclo econômico, diversas medidas promoveram alterações nos rendimentos dos respectivos agricultores e no próprio desenvolvimento rural. O Estado argentino não adotou uma estratégia de distinguir, como ocorre em países como o Brasil, diferentes modelos de agricultura e, a partir desses modelos, promover diferentes estratégias de intervenção.

O capítulo de Pierre Gautreau, Marie Gisclard, Lorenzo Langehn e Gabrielle Marquis-Dupont investe na compreensão de determinadas políticas voltadas ao meio ambiente em três países (Uruguai, Argentina e Brasil) e suas relações com o desenvolvimento da grande agricultura. Para os autores, a significativa expansão do agronegócio nos últimos anos na America do Sul levou diferentes governos a adotarem medidas de proteção dos recursos naturais com a intenção de conter os efeitos negativos desse modelo agrícola. A partir deste fato, sugerem que está em curso uma mudança de paradigma ecológico, pois, se até então os principais instrumentos visavam demarcar áreas de proteção ambiental, impedindo ou limitando seu uso para outros fins, as medidas analisadas neste capítulo apresentam um caráter menos restritivo e visam estabelecer práticas a serem observadas pelos agricultores, particular-

mente os de perfil empresarial. Apesar do seu relevante significado em termos de ampliação da regulamentação ambiental às atividades do agronegócio, os autores concluem que são medidas que se aplicam de forma incompleta ou que atingem apenas parcialmente os seus objetivos. De todo modo, o novo cenário abre importantes perspectivas no que se refere à atuação do Estado e em relação aos efeitos não previstos em longo prazo.

Já o capítulo de Marcos Piccin não se dedica diretamente ao papel do Estado e das políticas públicas, mas contribui para a compreensão das transformações observadas entre diferentes perfis de grandes agricultores. O autor identifica um conjunto de aspectos que marcaram uma notável mudança na relação de poder entre "velhos" e "novos" atores situados no "espaço estancieiro" do Rio Grande do Sul. Demonstra que um arranjo histórico, marcado pelo domínio da terra e a prática da pecuária extensiva como forma de poder político, cede lugar a um perfil de produtor com características empresariais. Conforme a análise realizada pelo autor, essa mudança está diretamente relacionada com a abertura econômica ao mercado internacional que se intensificou no início da década de 1990. Os novos atores e as novas exigências que emergiram a partir dessas mudanças econômicas promoveram um desajuste entre o *habitus* do "estanciero" que exercia o seu poder econômico e político na região e o estado de coisas que impuseram novas formas de relacionamento com o mercado e novos valores sociais.

A **terceira e última parte** é centrada nas relações de coexistência entre os diferentes modelos de produção empresarial encontrados nos espaços rurais. Elas podem determinar a ocorrência de situações de hibridação em que atores associados a formas clássicas de produção adotam modalidades e inovações inerentes à organização e à lógica do novo modelo. Ou, ainda, constituir um elemento chave do novo modelo, particularmente, em função da especialização flexível que pode caracterizar sua atividade. Quatro países são aqui evocados com o intuito de colocar em evidência a diversidade dos impactos e das formas de relações suscitadas pelo avanço dos modelos produtivos empresariais na agricultura.

Em relação ao Brasil, Bastiaan Reydon e Andreia Marques Postal se dedicam a analisar a relação entre os proprietários de terras e as usinas de cana-de-açúcar, onde os primeiros alugam suas terras aos segundos. Constata-se que a usina tem como prioridade controlar a matéria-prima e não o recurso fundiário. Nesse sentido, a usina passa de um modelo típico de integração vertical a um modelo baseado em acordos contratuais horizontais. De fato, o foco mais importante do investimento está na gestão e na obtenção da cana, e não na compra de terras. O produtor proprietário das terras inscreve sua

relação com a usina em formas de coexistência e de dependência com uma grande diversidade de arranjos (parcerias, arrendamentos, etc.).

O segundo capítulo está voltado para o caso uruguaio, onde notam-se mudanças agrícolas importantes e aceleradas desde o início dos anos 2000. Pedro Arbeletche dá destaque à ruptura criada pelo estabelecimento de atores europeus e latino-americanos – argentinos, notadamente – que se efetiva através do apoio encontrado na legislação nacional, claramente favorável aos investimentos estrangeiros. A introdução de modelos organizacionais originais (tendo em conta o contexto uruguaio) e as inovações diversas, bem como a modificação da relação entre as cadeias de valor, fizeram com que o país entrasse na era da soja e das plantações de eucalipto, em detrimento de outras culturas e da pecuária bovina. A diversidade renovada de atores copresentes encontrada particularmente nos espaços rurais do Oeste e do Centro do país, recompõe a sociologia agrária com múltiplas relações contratuais que formalizam as parcerias definidas pelo acesso à terra (aluguel ou compra) e a subcontratação de tarefas agrícolas. As especializações profissionais suscitam combinações entre os atores empresariais recentemente implantados e os produtores agrícolas uruguaios.

A sustentação da agricultura empresarial pelos atores locais mais tradicionais é ainda mais evidente no caso da Argentina, conforme é destacado no terceiro capítulo. Estudando a prestação de serviços agrícolas (*contratismo*) no Pampa, José Muzlera destaca uma aparente defasagem entre o caráter familiar da atividade e a expansão do capitalismo encarnado pelo avanço da agricultura empresarial. São, em efeito, decisões de natureza familiar (lugar de vida, crescimento da empresa, compra de máquinas, organização espacial da atividade – mobilidade, distanciamento, plano de trabalho) que predominam na gestão do parque de máquinas e do conjunto dos produtores que requerem os serviços do *contratista.* Este, por sua vez, como empresário familiar, absorve a tomada de risco ao investir nos últimos modelos de máquinas mesmo frente a uma acirrada competição com os seus congêneres. Além disso, as empresas agrícolas desejam beneficiar-se das tecnologias mais recentes tentando estabelecer uma relação de fidelidade com o *contratista*, ao mesmo tempo em que podem deles se desfazer a qualquer momento, conforme o ritmo e a evolução de sua própria atividade.

Na Bolívia, o cenário se repete quanto à predominância da soja na agricultura nacional, sobretudo nas terras do Leste do país. No último capítulo, Enrique Castañón Ballivián, utilizando a abordagem da ecologia política, analisa o discurso construído e difundido pelas empresas agrícolas e pelas autoridades nacionais no departamento de Santa Cruz, no coração da expansão e

da intensificação da cultura da soja. Tendo estudado em detalhe o caso de um município, o autor mostra a ambivalência e as contradições do discurso face à realidade camponesa local. Longe da ideia de uma inclusão produtiva e social generalizada, apenas os pequenos produtores que tinham certa quantidade de terras e de capital, ou seja, aproximadamente 10% da população camponesa da comunidade pesquisada, puderam adotar a produção de soja. As ações de inclusão possuem um caráter mais simbólico do que concreto. Portanto, tal inclusão é discriminatória e o que se verifica é uma forte subordinação dos pequenos produtores que estão integrados à produção de soja.

REFERÊNCIAS

ALVES, E.; ROCHA, D. P. Ganhar tempo é possível? In: GASQUEZ, J. C.; VIEIRA FILHO, J. E. R.; NAVARRO, Z. *Agricultura brasileira*: desempenho, desafios e perspectivas. Brasília: IPEA, 2010. p. 275-290.

BALESTRO, M. V.; LOURENÇO L. C. B. Notas para uma análise da financeirização do agronegócio. Além da volatilidade dos preços das *commodities*. In: BUAINAIN, A. M.; ALVES, E.; SILVEIRA, J. M.; NAVARRO, Z. (Ed.). *O mundo rural no Brasil do século 21*. A formação de um novo padrão agrário e agrícola. Brasília: Embrapa, 2014. p. 241-265.

BORRAS, S. M. Jr.; HALL, R.; SCOONES, I.; WHITE, B.; WOLFORD, W.; TOWERD. A. A Better Understanding of Global Land Grabbing: an Editorial Introduction. *The Journal of Peasant Studies*, Haia, v. 38, n. 2, p. 209-216, 2011.

BORRAS, S. M. Jr.; KAY, C.; GÓMEZ, S.; WILKINSON, J. Land Grabbing and Global Capitalist Accumulation: Key Features in Latin America. *Canadian Journal of Development Studies/Revue canadienne d'études du développement*, Ottawa, v. 33, n. 4, p. 402-416, 2012.

BÜHLER, E. A.; OLIVEIRA, V. L. La localisation des entreprises agricoles dans l'ouest de l'État de Bahia au Brésil. Études rurales, Paris, v. 1, n. 191, p. 91-113, 2013.

DELGADO, G. C. *Do "capital financeiro na agricultura" à economia do agronegócio*: mudanças cíclicas em meio século (1965-2012). Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2012.

BAQUERO, F. S.; GÓMEZ, S. (Ed.). *Dinámicas en el mercado de la tierra en América latina y el Caribe*: concentración y extranjerización. Santiago de Chile: FAO, 2012.

FAIRBAIRN, M. "Like Gold in Yield": Evolving Intersections Between Farmland and Finance. *The Journal of Peasant Studies*, Haia, v. 41, n. 5, p. 777-795, 2014.

GUIBERT, M.; BÜHLER, E. A.; REQUIER-DESJARDINS, D. Agricultures d'entreprise et globalisation des espaces ruraux. Éclairages à partir de l'Argentine, du Brésil et de l'Uruguay, *G.E.S. Géographie, Économie, Société*, Paris, n. 4, p. 387-408, 2015.

IBGE, 2009. *Censo agropecuário 2006*. Brasil, Grandes Regiões e Unidades da Federação – Segunda apuração. Disponível em: <http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/agropecuaria/censoagro/2006_segunda_apuracao/ >. Acesso em: 16 de maio de 2015.

OLIVEIRA, A. O. A questão da aquisição de terras por estrangeiros no Brasil – um retorno aos dossiês. *Agrária*, São Paulo, n. 12, p. 3-113, 2010.

OUMA, S. Situating Global Finance in the Land Rush Debate: A Critical Review. *Geoforum*, sine loco, n. 57, p. 162-165, 2014.

VENNET, B. V.; SCHNEIDER, S.; DESSEIN, J. Different Farming Styles behind the Homogenous Soy Production in Southern Brazil. *The Journal of Peasant Studies*, Haia, v. 43, n. 2, p. 396-418, 2015.

Parte 1

Os fundamentos de um novo modelo agrícola

Capítulo 1

Da economia agrária à bioeconomia: repensando as abordagens para a análise das modernas agriculturas sul-americanas

• • • • • • •

Guillermo Anlló
Roberto Bisang

INTRODUÇÃO

Nas últimas décadas, as produções baseadas no uso do solo – agricultura, pecuária, e silvicultura – estão imersas em mudanças tecnológicas, produtivas, organizacionais e comerciais de grande magnitude. Aumentos de produtividade, concentração produtiva, importância crescente das corporações em relação à agricultura familiar, profissionalização dos recursos humanos, relocalização geográfica e nova especialização produtiva são algumas manifestações deste processo disruptivo de mudança tecno-produtiva (European Union Directorate, 2012; FAO, 2011a, 2011b; Fuglie et al. 2011; CSLS 2011; Olmstead e Rhode, 2008; OECD-FAO 2007; USDA, 2005 e 2011).

A manipulação dos códigos genéticos, as mudanças nos sistemas de cultivo, armazenamento, colheita e posterior conservação dos grãos, assim como a crescente globalização da produção e do consumo sob um modelo fragmentado e relocalizado, são algumas das diversas arestas que caracterizam o processo em curso a partir da oferta. Modificações na matriz energética (rumo aos biocombustíveis) e requisição de biomateriais (a química verde) afetam o dinamismo e a tradicional composição da demanda alimentar. O "ramo agropecuário" deixa de ser sinônimo de grãos e carnes como "ingredientes" para a preparação caseira de comida, para converter-se em fonte de matéria-prima industrial (alimentícia e outras); além disso, os tradicionais agricultores vão

---

Traduzido por Heitor Levy.

sendo substituídos pelas "empresas de produção agrária" (e sua rede de fornecedores de serviços especializados e bens industriais).

Diante de um objeto de análise mutante, cabe interrogar sobre a pertinência dos enfoques analíticos e metodológicos usados para responder a (velhas e novas) perguntas sobre a produção agrária (formas de organização, aportes para o resto da economia, "privatização" da biodiversidade). Originalmente, a economia agrária tinha como epicentro a análise do agricultor como provedor de matéria-prima alimentar; depois, mudou para o enfoque do agronegócio (estendendo-se da fazenda ao ponto de venda). Mais recentemente a tendência é enfocá-la como uma atividade de transformação industrial multiproduto sob o conceito de bioeconomia[1] (Viaggi et al., 2012).

O presente trabalho tem como objetivo a caracterização das principais transformações da produção agrária sul-americana para, posteriormente, revisar uma série de ferramentas (de uso crescente) mais adequadas para a análise e compreensão da realidade agrária em transformação.

1. TRANSFORMAÇÕES TÉCNICO-PRODUTIVAS E ORGANIZACIONAIS NA AGRICULTURA

1.1 A agricultura dos agricultores capitalizados

Tradicionalmente, os estudos dedicados ao meio agrário partem do conceito de produtor agropecuário.[2] Respondem assim a uma realidade na qual o epicentro analítico é um agente econômico localizado em um território específico – a fazenda – onde desenvolve suas atividades sob o risco de produzir em condições climáticas incontroláveis. O acesso à terra – via posse, arrendamento ou ocupação – é o fator base do processo produtivo, o que associa o tamanho da produção à superfície cultivada. Em sua atividade, o agricultor utiliza conhecimentos tácitos acumulados previamente por tentativa e erro, complementados por uma provisão externa de sementes, herbicidas e inseticidas (de acordo com o tamanho e outras especificidades da produção). A mão de obra é principalmente familiar, o que consolida relações não sala-

[1] Definida como "a aplicação dos novos conhecimentos das ciências da vida para a produção sustentável e competitiva de novos produtos e serviços" (OCDE, 2006, p. 386).

[2] O trabalho se refere ao agricultor capitalizado dedicado a cultivos extensivos de cereais e oleaginosas secos, excluindo-se a agricultura de subsistência, os cultivos perenes e outras formas não comerciais.

riais – pré-capitalistas – na repartição da produção.[3] A terra, sob esse enfoque, tem mais conotações sociais do que apenas a de fator de produção (tal como vê a teoria econômica neoclássica); consequentemente, não se contabiliza seu custo de oportunidade. A função produtiva se completa com a posse e o uso de maquinário específico. Assim, além do fator terra, as máquinas modelam uma atividade intensiva em capital, não isenta de rigidezes operativas (sobre-capitalização e tempos ociosos). Dinamicamente, a pressão da demanda encontra seu limite na escassez de mão de obra e terras, induzindo à mecanização seriada como via para aumentar a produtividade. Nesta forma de organização produtiva, a tecnologia está fortemente relacionada à dotação de maquinário e equipamentos e ao seu grau de obsolescência.

O ritmo de produção – associado ao ciclo do cultivo – tem uma faceta microfinanceira: vende-se, simultaneamente a seus pares, boa parte da produção quando ocorre a colheita para gerar liquidez, vive-se com o excedente no resto do tempo, e aporta-se para a reprodução do sistema no período seguinte. Como consequência, a assimétrica relação entre produção e comercialização é matéria de tensões e, logo, âmbito de intervenção pública. Por fim, em um esquema de especialização pela via do mercado, a etapa industrial é caracterizada pelo controle de máquinas e tecnologias específicas e, posteriormente, de parte dos canais de comercialização e de outros ativos complementares, como as marcas.

Nesse enfoque analítico, os diversos agentes econômicos se relacionam, majoritariamente, em mercados anônimos via preços a partir de uma clara divisão de atividades: um meio agrário muito desconcentrado e assimétrico, especialmente em termos de conhecimentos comerciais, uma comercialização tendendo à concentração e uma atividade industrial centrada no controle de tecnologias complexas, de grande escala, com fidelização *via* marcas e com escassa flexibilidade operativa. Esse modelo produtivo é funcional para uma demanda massiva de insumos destinados ao processo de elaboração de alimentos no lar a partir de aprendizagens tácitas, não isentas de forte conteúdo antropológico.

Esse perfil de desenvolvimento da oferta e da demanda, que foi a base de aplicação da economia agrária durante séculos, foi se transformando nas últimas décadas.

---

[3] Compatível com o conceito de agricultura familiar. O trabalho assalariado e sua organização – na acepção industrial urbana – não se replica, habitualmente, no meio agrário (mais associado à família e aos ciclos naturais).

1.2 A oferta agrícola sujeita à revolução biológica

Por diversas razões (certa estagnação produtiva global, deterioração dos solos e dos ambientes, pressão das empresas fornecedoras de insumos, indução de demanda, resposta a políticas públicas), os países de maior oferta agrícola – especialmente os Estados Unidos da América e alguns países sul-americanos – começaram a realizar uma série de mudanças tendendo a delinear um novo modelo agrícola.

Tecnicamente, o desenvolvimento das sementes geneticamente modificadas surge como o eixo de um novo pacote tecnológico. Aplicado a alguns poucos (mas economicamente relevantes) cultivos (soja, milho, algodão, arroz), o uso de técnicas próprias da moderna biotecnologia na "fabricação" de sementes é um salto schumpeteriano. Além disso, a tecnologia passa a abarcar a interação entre a semente e o ambiente (clima e solo) consolidando "soluções empacotadas" como resposta a demandas específicas, associadas a cada formação agroecológica particular. Sua difusão massiva recoloca questões básicas: i) a genética vegetal tende a ser o epicentro do pacote tecnológico; ii) sua geração escapa paulatinamente ao controle do produtor agropecuário, se localizando nos laboratórios das grandes empresas globais e/ou instituições públicas; iii) é gerada uma assimetria tecnológica entre o produtor agrário tradicional e o ofertante industrial de insumos de base científica (o laboratório substitui o conhecimento do agricultor). Paralelamente, biocidas e fertilizantes seguem um modelo similar. Tende-se assim a constituir ofertas de pacotes tecnológicos completos.

Soma-se a isso a incorporação massiva de novas tecnologias em termos de implantação – a semeadura direta,[4] em particular –, o monitoramento via satélite, a colheita com sistemas axiais e o armazenamento em silos-bolsa. A difusão epidêmica destas técnicas não é neutra: i) amortiza velozmente os ativos físicos prévios; ii) melhora a produtividade e (parcialmente) a sustentabilidade; iii) destrói o conhecimento tácito prévio e demanda a criação de novos conhecimentos; iv) reconfigura o mapa de agentes econômicos que intervém na função de produção e comercialização.

Organizacionalmente é dissociada a propriedade da terra de seu uso por parte de empresas de produção agropecuária. Surgem empresas que operam por meio da contratação de fatores de produção – terra, pacotes tecnológicos completos, financiamento de terceiros, serviços agropecuários específicos –

---

[4] O uso crescente da semeadura direta coloca a "microbiologia do solo" na agenda técnica.

aplicados a um ciclo de produção.[5] Como resultado: i) ocorre uma paulatina substituição do produtor agropecuário tradicional pelo empresário/empresa agropecuária; ii) é incorporado ao tecido produtivo agrário um vigoroso grupo de provedores de insumos industriais e serviços especializados; iii) o custo de oportunidade da terra se torna um elemento decisório central; iv) os contratos (entre donos de terras, empresários capitalistas, provedores industriais de insumos e contratantes de serviços) dominam as relações comerciais.

Assim a produção agrária opera como uma rede de interesses que começa com a geração/difusão, ao nível dos laboratórios, de insumos muito específicos (sementes, coadjuvantes, inoculantes e fitossanitários); segue com a trama de comercialização dos pacotes tecnológicos pré-desenhados para soluções *ad hoc* de demandas particulares de cada lote; por fim, se concretiza com o acionamento da empresa agropecuária que assume o risco de produção e se globaliza por diversas vias.[6] O outrora produtor agropecuário que concentrava a maior parte da atividade agrícola dá lugar a uma rede de empresas fornecedoras de insumos e serviços coordenadas pelas Empresas de Produção Agropecuária (EPA) com base em múltiplos contratos, em um cenário global (que abarca a provisão de terras, a oferta de insumos, a comercialização e os fluxos financeiros).

1.3. Demanda: de insumos para a cozinha à matéria-prima industrial

Nas últimas décadas, a demanda pelos produtos agrários evidencia um marcado dinamismo derivado de mudanças estruturais operadas em três âmbitos.

O primeiro se refere às modificações da demanda por alimentos, no qual se conjugam tendências distintas e concorrentes. O dinamismo pro-

---

[5] Anlló et al. (2013) mostram que, na Argentina, cerca de 2/3 da superfície destinada aos 13 cultivos anuais mais relevantes é realizada em terras arrendadas por Empresas Agropecuárias; um questionário feito a aproximadamente 700 produtores argentinos – que abarcam cerca de 10% da produção total – indica uma situação similar (Universidad Austral-CEAG, 2013); no Uruguai, para o ano agrícola 2011/2012 somente 31% era desenvolvida por proprietários (Ministerio de Agricultura Ganadería y Pesca Uruguay-DIEA, 2013); no caso norte-americano MacDonald e Korb (2011), destacam o papel dos contratos (de produção e de *marketing*) e a opção de utilizar mão de obra contratada, enquanto O'Donoghue et al. (2011) analizam extensamente a tendência à especialização entre agricultura e pecuária e no âmbito da própria agricultura, o peso crescente das corporações e ao aumento da prática agricola em terras de terceiros. O censo do Canada reporta (para o ano de 2011) que em um total de 64,8 milhões de ha, pouco mais de 26 milhões são arrendados (*Government of Canada*, 2012).

[6] A presença de empresas multinacionais se consolida no abastecimento de insumos/pacotes técnicos, na produção de grãos e no financiamento; cresce, ademais, o volume do comércio no marco das cadeias globais de valor.

dutivo dos países asiáticos implica em uma ascensão social que se traduz em demanda por mais alimentos. Adicionalmente, a melhoria dos níveis salariais explica o aumento da requisição de alimentos mais ricos em proteína animal e de alimentos com maior elaboração industrial. O segundo está associado ao impacto que supõe o deslocamento da matriz energética para uma maior parcela de bioenergia. Legislações vigentes em cerca de quarenta países aumentam a demanda de alguns cultivos (milho, soja, cana-de-açúcar).[7] Muda assim a estrutura de utilização de cultivos-chave: no caso do milho/etanol, implica a colocação em funcionamento de complexos industriais "locais" a partir do uso dos subprodutos do etanol (a *burlanda*[8]) destinados à alimentação animal em locais próximos aos centros de produção (do grão e de sua respectiva fábrica de moagem); comportamento similar se evidencia em relação à soja – no qual a extrusão, ademais do óleo como etapa prévia ao biodiesel, possibilita o uso de *expellets*[9] para o consumo animal –, à cana-de-açúcar e ao sorgo – dos quais, além da produção de etanol, se utilizam os subprodutos para geração de energia.

Incipientemente existe uma terceira – e ampla – gama de possibilidades de uso de biomassa proveniente da agricultura como reatores para a produção de bens industriais (bioindústria) seguindo três vias: i) o uso de matéria vegetal – derivada da agricultura – como biomassa para alimentar bactérias recombinadas em processos e com equipamentos similares aos utilizados pela indústria fármaco-química ("a química verde") (OECD, 2013); ii) a modificação genética de plantas ou animais para "sobremanifestar" a produção de determinadas substâncias; iii) o uso de bactérias ou outros seres vivos recombinados, aplicados para melhorar os processos de produção agrícola ou industrial.

Em suma, no âmbito da oferta, o objeto analítico deixa de ser o produtor agropecuário e passa a ser uma unidade econômica mais complexa: as empresas de produção agropecuária e sua rede de abastecimento (de fatores, insumos, e serviços especializados). Esta rede produtiva enfrenta uma demanda crescente e variável em sua composição (biocombustíveis e bioindústria). A partir destas transformações, as abordagens analíticas foram se adaptando.

---

[7] Liderada pela União Europeia – biodiesel – e pelos Estados Unidos da América – etanol –, sua implementação a partir do ano de 2005 coincidiu com o aumento dos preços do milho e da soja, que arrastam os demais cultivos.

[8] Resíduo úmido da extração da sacarose do milho.

[9] Resíduo da extrusão da soja.

2. REPENSANDO O ENFOQUE ANALÍTICO

2.1. O tema de análise: do agricultor à rede de empresas

No enfoque tradicional, o agricultor opera como uma unidade produtiva altamente integrada. Sua figura também implica um papel social relevante, o que abre um campo de estudos e análises que supera o plano meramente econômico (o sujeito agrário como agente social; a agricultura como estilo de vida rural).

A teoria econômica se aproximou deste "agente" a partir do enfoque individual, centrado na maximização do lucro, otimizando relações capital/trabalho para determinadas tecnologias. Dinamicamente, as análises se referem às condutas induzidas diante da escassez relativa de mão de obra que – via modificações de preços relativos – elevam a dotação de capital diante de uma oferta de terras limitada; aqui – como apontado previamente –, tecnologia é principalmente sinônimo de mecanização, enquanto a alquimia de fatores da função de produção recai sobre os saberes tácitos do agricultor. Por isso, boa parte dos desenvolvimentos e dos estudos tradicionais sobre o setor fazem referência às dotações de fatores.[10]

Uma ampliação desta perspectiva incorporou o estudo de atrasos nas respostas a preços (próprios da natureza biológica do objeto analítico) e o papel das expectativas (em modelos de teia de aranha aplicados aos ciclos produtivos de carnes, lácteos e cultivos perenes). Adicionalmente, medições dos processos de difusão tecnológica setorial centraram-se no destaque de quantidades e grau de antiguidade dos diversos equipamentos, porcentagens de uso de determinados processos produtivos e produtividade de fatores (quase exclusivamente de rendimentos físicos por hectares).

Mais recentemente, a organização da produção está evoluindo – com especificidades para cada sociedade agrícola – em direção a uma outra forma, mais apropriada ao enfoque de cadeias de valor – similar, por características organizativas, ao que sucedeu no mundo industrial –, baseada em quatro aspectos centrais: i) a substituição de agricultores por empresas de produção cuja função central é gerar rentabilidade através da coordenação de fatores de produção; na Argentina, no Uruguai, em parte do Brasil e inclusive em boa parte dos Estados Unidos, estas empresas não possuem terras, obtendo o acesso às mesmas através

---

[10] Agricultura mais ou menos intensiva em capital – ou mecanizada –; respostas dos produtores agropecuários a mudanças nos preços relativos derivados da escassez de mão de obra ou de terras; comparações das combinações de capital e trabalho em diferentes estágios (ou países) da agricultura (Ruttan, 1971, 1996; Schultz, 1982).

do mercado de aluguéis;[11] ii) a presença de uma grande quantidade de ofertantes de serviços agropecuários (de semeadura, cuidado, colheita e armazenamento de grãos) que desverticalizam a atividade ao serem contratados pelas empresas de produção; isso implica num duplo jogo de especialização e subcontratação que externaliza boa parte das explorações agropecuárias; iii) uma alta ingerência de provedores de insumos industriais externos à produção agrária na organização da função de produção; atuam através de uma fortalecida rede comercial pela qual circulam conhecimentos tácitos, insumos (sementes sofisticadas, herbicidas e inseticidas, inoculantes e outros, produzidos em laboratórios) e, inclusive, financiamento; iv) uma extensa trama comercial que estabelece uma rede de contratos e acordos, a serem articulados pelas novas empresas de produção, respondendo a demandas específicas.

A jusante, a forma de organização tende a se ampliar: frente a demandas específicas e segmentadas por qualidade, conteúdos e produtos específicos, os contratos de abastecimento implicam, inclusive em termos de comércio internacional, uma ressignificação da divisão internacional do trabalho. Um aspecto particular é constituído pela localização global que podem ter as distintas etapas do conjunto, desde a produção dos insumos até a demanda final (Dimitri et al., 2014; Anlló et al., 2013; Mac Donald et al., 2013; Errea et al., 2012).

Para o novo conjunto do empresariado, o objetivo da atividade é a obtenção do lucro, entendido como: i) fluxos de ganhos líquidos em um lapso de tempo (em geral, similar ao ciclo biológico de cada cultivo); ii) revalorização de alguns ativos fundamentais à função produtiva (em particular, o preço da terra); iii) valor de mercado de determinadas tecnologias, particularmente daquelas apropriáveis (marcas, denominações de origem, direitos de desenvolvedores de variedades vegetais e patentes sobre animais, plantas, bactérias, enzimas e similares). Por tudo isso, existe uma mudança substantiva no "sujeito agrário", agora formado por uma rede de empresas[12] (algumas das quais provenientes de antigos agricultores) que pode ser abordada a partir de distintas perspectivas: *cluster* (do ponto de vista dos ganhos de aglomeração articulados

---

[11] Numericamente podem ser secundárias em relação aos agricultores tradicionais, mas são relevantes em termos de sua participação na produção.

[12] Definida como um espaço econômico de competição e intercâmbio de bens e/ou serviços que incluem uma empresa-núcleo (ou várias), seus fornecedores e seus clientes. Trata-se de vinculações entre firmas de diferentes tamanhos e setores, cujas relações, de caráter dinâmico não automático, se constroem ao longo do tempo e se materializam por meio de contratos, formais ou informais. Estes contêm não só especificações acerca das condições financeiras e dos preços (de curto prazo), mas também incluem intercâmbios – tangíveis e intangíveis – de fluxos de informação, experiências produtivas, conhecimentos – codificados e tácitos – e estratégias concorrentes de desenvolvimento futuro (Yoguel et al., 2000).

pela localização focalizada das atividades); encadeamentos (considerando as relações técnicas, independentemente de suas localizações); cadeias de valor (enfatizando a agregação de valor nas distintas etapas) que podem ser globais (quando o âmbito do desenvolvimento abarca espaços supranacionais); ou redes (quando, por meio de canais, há confluência – parcial ou total – de interesses entre as etapas das cadeias, que deriva em graus variados de cooperação e interdependência).

Diante desse objeto analítico complexo, diversos autores apontam distintos aspectos a serem analisados: i) a fixação de objetivos individuais e coletivos, por etapa da cadeia; ii) a estrutura (quem é quem, tamanho, origem do capital, localização, tecnologias dominantes, existência de assimetrias econômicas, financeiras e tecnológicas); iii) regras de governança do conjunto (hierarquia, sistemas de preços, financiamentos, incentivos, prêmios e punições, tribunais arbitrais, regulações públicas); iv) dinâmica e estratégias de funcionamento (em matéria comercial, produtiva e tecnológica); v) repartição dos rendimentos produzidos (entre a cadeia de produção e a sociedade e/ou entre as distintas partes que compõem a cadeia); e vi) relação com o entorno econômico (sensibilidade frente a variações de preços relativos, flutuações de mercados) e legal (regulações públicas locais e intergovernamentais) (Kaplinsky, 2000; Humphrey; Memodovic, 2006; Henderson et al., 2002; Farina; Zylbersztajn, 2003; Gereffi et al., 2005).

A partir desses enfoques e como contrapartida aos anteriores, dado que o agente protagonista do setor é a empresa agropecuária, se ampliam e complexificam as análises, ao mesmo tempo em que se aborda o objeto de análise de uma perspectiva prioritariamente econômica. Neste marco interessam, sobretudo, os processos produtivos e a eventual concentração dos fatores fixos de produção (i.e. a terra), as assimetrias tecnológicas, os mecanismos de repartição (ampliados) da renda (da terra e de outros fatores produtivos de oferta limitada), o grau de concentração nos distintos elos da cadeia (condicionando as regras de governança e a consequente apropriação dos excedentes), a relocalização das diversas etapas produtivas (pelos efeitos de emprego e de multiplicação) e, entre outros, os direitos de propriedade sobre ativos críticos (como a genética vegetal e animal).

2.2. O objeto a ser analisado: da produção agropecuária aos agroalimentos e à bioeconomia

A substituição do produtor tradicional por uma rede de empresas foi concomitante à mudança nos objetivos da atividade. Inicialmente este se referia à produção de grãos e/ou outras atividades complementares. Isso derivava de

um enfoque restrito a aspectos técnico-econômicos limitados à fazenda. Um primeiro passo foi a ampliação do objeto de análise às diversas etapas, desde a provisão de insumos até a prateleira do ponto de venda, passando pelo campo, pelas etapas industriais intermediárias e pela comercialização. Tudo isso está englobado no termo agronegócio. Nos anos sessenta, este conceito foi definido por Davis e Goldberg (1957) com base na abordagem do complexo agroindustrial como um todo sistêmico e vertical para cada produto, guiado pela obtenção de lucro.[13]

O aporte da economia industrial à totalidade das etapas que conformam a cadeia agroindustrial coloca o lucro como epicentro das atividades, ao mesmo tempo em que realça os contratos como elemento de estudo, uma vez que neles está presente boa parte do germe dessa forma de organização (preços, qualidades, tempos de entrega, e inclusive, formas de produção). Sob essa perspectiva, tanto a terra quanto outros fatores de origem natural (sementes, raças, mudas, bactérias, etc., objetos de melhoria tecnológica) passam a ser fatores de produção sujeitos às regras de mercado (com direito de propriedade, preço de transferência, e rentabilidade associada à sua produtividade econômica). O principal, nesse caso, é a busca de rentabilidade independentemente de outras considerações de cunho social que deseje incluir o agente econômico. Na busca do lucro, o uso desses fatores – especialmente a terra – tem um custo de oportunidade que é contabilizado e internalizado desde o princípio do processo de tomada de decisões.[14] Passa-se assim da noção de agricultor/produtor agropecuário com múltiplos objetivos (incluídas aí as noções de estilo de vida, paisagem, preservação da natureza) ao conceito de empresa de produção agropecuária de corte capitalista, que considera a agricultura como uma atividade a mais, sujeita às regras convencionais de mercado. A análise, por sua vez, passa a incorporar a rede de industrialização dos alimentos e os processos logísticos e de transporte associados ao abastecimento do consumidor final.

Consequentemente, com essa mudança de objetivo, a partir das ciências sociais, passam a ser utilizados enfoques próprios da organização industrial e

[13] Eles definem “agribusiness as the sum total of all operations involved in the manufacture and distribution of farm supplies; production operations on the farm; and the storage, processing, and distribution of farm commodities and items made from them. Thus, agribusiness essentially encompasses today the functions which the term agriculture denoted 150 years ago” (Davis; Goldberg, 1957, p. 2).

[14] O preço da terra é estimado por uma arbitragem de preços de acordo com a produtividade estimada de uma determinada tecnologia. A presença dessa regra de mercado tende a expandir a lógica de mercado para localidades onde existam terras passíveis de comercialização (independentemente de fronteiras, regimes legais de direitos de propriedade), transformando lógicas regionais em lógicas globais.

da economia empresarial para analisar o mundo agroalimentar; em substituição ao produtor agropecuário, o centro das análises recai sobre as especificidades – de estrutura e de comportamento – de firmas comerciais dedicadas à produção agrária (o agronegócio). Cada vez mais, essas empresas decidem objetivamente com base na análise de mercado, estrutura de custos e estratégias comerciais de médio e longo prazo. A incorporação de inovações é vista como uma ferramenta de negócios. Outra especificidade – que induz ao uso de práticas comerciais comuns em outras atividades – corresponde ao tratamento dado ao risco produtivo: em pouco tempo se consolidou uma ampla gama de ferramentas para sua minimização, com seguros de todo tipo; algo parecido ocorre com o uso dos mercados de futuro como cobertura de riscos comerciais. Alianças estratégicas, aquisições e fusões entre grandes empresas de escopo global – outrora próprias do mundo estritamente industrial – são agora crescentemente observadas nas empresas de produção agropecuária ampliada. Um novo capítulo é a consolidação de empresas agrícolas globais.

Nesste sentido, os conceitos básicos da nova organização industrial (Coase, 1937; Williamson, 1979; Tirole, 1988; Bain, 1956) são adaptados, a partir de distintas perspectivas, às especificidades próprias da atividade agrícola. Inicialmente, o conceito de agronegócio é explicitado por Davis e Golberg (1957); de uma outra perspectiva, Malassis (1986) explicita o conceito de *filière* enfatizando sua relação com o território, enquanto os representantes da escola de Wageningen dão maior ênfase às formas de gestão dessas organizações (Bijman et al., 2006). Outros avanços centram a análise nos contratos, com ênfase nos custos de transação (Zylberztajn, 1995, 1996). Em todos esses casos, as contribuições teóricas têm uma origem comum – assimetria de informação, racionalidade limitada, riscos no processo de tomada de decisão, contratos imperfeitos – e trazem conclusões a partir de estudos de caso relacionados a diversos aspectos (relação com o território, regras de governança, repartição interna dos lucros).

Mais recentemente, as condições do mercado demandaram o questionamento dessa perspectiva e sua substituição por outra, na qual o produto do uso da terra é fonte de matéria-prima para a produção de alimentos, biocombustíveis e para a bioindústria em suas diversas variantes; inclusive o uso de plantas e animais como biofábricas, por meio de modificações genéticas ou por processos particulares de alimentação. Passar de alimentos a biocombustíveis e bioindústrias reconfigura a rede de agentes econômicos a serem incluídos nas análises. Começa a ser ressignificado o conceito de bioeconomia, colocando-o então sobre as seguintes bases: i) é uma atividade centralmente destinada a captar energia livre renovável através da fotossíntese para converter

energia solar e nutrientes em grãos, animais ou biomassa; ii) o passo seguinte é transformar grãos, animais e/ou biomassa em matéria-prima industrial para a produção de alimentos, energia e/ou novos materiais (biodegradáveis); iii) a reciclagem desses bens – em escalas de tempo curtas – ao processo natural (Georgescu-Roegen, 1996; OECD, 2009; Rocha, 2012; Schmid et al., 2012).

Nesse processo, a captação da energia e/ou a transformação da matéria é realizada por entes biológicos (sementes, animais, bactérias, fungos, enzimas) – tal como existem na natureza, ou modificados por ferramentas da moderna biologia.[15] A reprodução de plantas (agricultura) interessa tanto quanto a de grãos (para usos diversos) e/ou de matéria verde (biomassa) passível de alimentar reatores (nos quais, *a posteriori*, se produzem reações químicas ativadas por enzimas, que resultam em moléculas idênticas às – até então – provenientes do *cracking* do petróleo). Estabelece-se assim o conceito de biomassa. De maneira complementar, há interesse nos animais para a geração de: i) carne e leite para alimentação; ii) subprodutos da *faena* pecuária ou da produção de leite como etapa inicial de cadeias industriais químicas (proteínas do leite, gordura e outros derivados); iii) a sobreprodução "natural" de moléculas químicas (obtidas atualmente pela síntese de elementos químicos) por meio de modificações genéticas. A jusante, de maneira crescente, os processos de transformação são "operados" por agentes biológicos, como bactérias recombinadas que, de modo mais controlado, induzem processos de transformação. Isso ocorre com os alimentos (particularmente com os nutracêuticos e probióticos), com os biocombustíveis (especialmente os de segunda geração) e com os muito diversos bioplásticos (que geram monômeros e polímeros a partir da biomassa).

Nesses esquemas produtivos, o fator crítico é o conhecimento aplicado à compreensão da forma de funcionamento do DNA (de plantas, animais, bactérias, fungos), dado que os processos de transformação da matéria-prima operam a partir de "entes" preexistentes na natureza, modificados pelo homem. A moderna biologia surge como disciplina central no processo de captação de energia e sua posterior transformação. Isso envolve uma ampla gama de temas: o "*design* assistido" de sementes; a análise dos processos de fotossíntese das plantas; os modelos de interação com o ambiente; a microbiologia do solo; a interação de aspectos prévios com processos de implantação, cuidado e manejo dos cultivos; a microbiologia da transformação dos alimentos, a geração de

[15] Animais e plantas se assemelham a bens de capital e sua melhora genética (por diversas vias) visa torná-los mais eficientes em termos de produtividade ou de adaptabilidade a determinados ambientes. Diferentemente dos bens de capital tradicionais (inventados pelo homem) esses são preexistentes – em sua forma básica – na natureza, e passíveis de mutações constantes.

monômeros e polímeros a partir de ligninas, soros, plasma e outros elementos naturais. A rede surge, então, como o modelo organizacional utilizado para a geração e aplicação de inovações tecnológicas nessas atividades (Van Lancker et al., 2013).

Esse assunto tem particular relevância para os países latino-americanos devido à importância da produção agropecuária e dos desenvolvimentos no campo da biotecnologia (Anlló e Fuchs, 2014; Biominas, 2011; Trigo et al., 2010; Bisang, 2014; Falck-Zepeda et al., 2009; Capdevielle et al., 2008).

2.3. Medição: da contabilidade nacional por atividades para a contabilidade por encadeamento produtivo

Um aspecto relevante para a análise individual e agregada destas temáticas são as estatísticas. O enfoque tradicional de medição das contas nacionais responde a uma divisão das atividades compatível com as formas de organização das atividades mais apropriadas à especialização fordista (setor primário, indústria e serviços) do que aos modelos atuais. O acesso a dados compatíveis com os enfoques teóricos é crucial para a consistência, precisão analítica e para a convalidação de conclusões e/ou afirmações amplamente embasadas.[16]

Em sua etapa inicial, a agricultura é catalogada como atividade primária por ser relacionada inevitavelmente com o uso da terra e por ser realizada pelo agricultor. O que está pressuposto é que se trata de uma atividade cujo eixo da produção é um processo natural e que o produto – grãos ou gado – não implica nenhuma manipulação por parte do homem. Na etapa seguinte – quando os grãos são moídos ou o gado é abatido e cortado – a atividade é catalogada como industrial – ou manufatureira – e corresponde, necessariamente, a outro código na contabilidade. Os serviços relacionados, por fim, são definidos como intangíveis e associados inexoravelmente a quem os desenvolve. Esta forma de medição – referida ao valor bruto de produção, ao valor agregado, ao emprego e, inclusive, ao comércio exterior – é pouco eficaz quando a unidade de análise é deslocada do produtor agrário – integrado verticalmente – para a empresa de produção que é parte de uma rede, ou cadeia de valor, que tem como epicentro a empresa agropecuária (ou industrial, ou comercial) e seus fornecedores dedicados a produzir desde a semente ao produto industrial final.

[16] À luz das novas evidências, deveriam ser revistas afirmações como "a produção agrária não gera empregos"; "as atividades primárias não geram valor agregado" ou "o vetor tecnológico é, por excelência, a indústria".

Para responder a perguntas tais como "qual é o valor agregado da cadeia láctea?" ou "que etapa no âmbito da cadeia da produção de carne agrega mais valor?", as formas convencionais de apresentação da contabilidade nacional são inadequadas. É subjacente a essas perguntas uma mudança de categoria analítica que deve ser referendada por evidências quantitativas: a passagem do uso da noção de setor à noção de cadeia produtiva.

Alguns trabalhos dão conta da "reconstrução" necessária para contar com bases de dados agregados que permitem analisar cadeias produtivas (Lódola et al., 2010; Neves et al., 2004). Em linhas gerais, trata-se de converter o sistema estatístico convencional tomando por base os seguintes critérios: i) identificar um produto central a partir do qual se constrói a cadeia – claramente descrito na nomenclatura da contabilidade pública nacional por meio dos quais se destaca e, posteriormente, se utiliza a informação; ii) delinear o mapa de encadeamentos para trás (insumos), identificando cada nomenclador com o insumo utilizado na produção e efetuando estimativas para os casos em que estes sejam de uso compartilhado; iii) identificar os passos subsequentes em cada uma das etapas industriais adotando um critério de corte da cadeia a ser analisada; uma vez mais é necessário especificar cada atividade com o código de cálculo correspondente das contas nacionais; iv) a montante e a jusante, além dos encadeamentos relacionados à atividade principal, é necessário contemplar os serviços adicionais com os mesmos critérios.

CONCLUSÃO

As produções biológicas que têm como epicentro o uso da terra estão imersas em mudanças tecnológicas e organizacionais que vão constituindo um modo de produção radicalmente distinto daquele que foi predominante durante boa parte do século XX. É um assunto-chave para as economias sul-americanas – em particular para Argentina, Brasil, Paraguai, Bolívia e Uruguai – cujas economias estão articuladas com base na exploração destes recursos.

Novas realidades produtivas exigem – do ponto de vista acadêmico – uma modificação do objetivo analítico da economia agrária com a ampliação complementar das abordagens teóricas. Trata-se de uma realidade distinta que torna necessário modificar o marco analítico.

As abordagens teóricas passam do agricultor para a rede de empresas; emulando e utilizando as ferramentas da nova organização industrial, a rede é vista como epicentro desse novo marco analítico; e a abordagem dos conteúdos e do funcionamento dos contratos torna-se fundamental. Amplia-se, ademais,

a quantidade e o perfil dos agentes econômicos. Analisa-se não somente quem decide produzir, mas também a rede de fornecedores de insumos industriais, os laboratórios e outros entes ofertantes de serviços tecnológicos, a indústria, a logística, e os agentes financeiros. A governança desse complexo de interesses e de relações também tem uma crescente relevância analítica.

O segundo plano refere-se à atividade. O ponto de partida é a produção de grãos e animais para a alimentação (circunscrita à fazenda), tendo por complemento a elaboração dos alimentos no lar. Uma primeira variante evolutiva foi a análise do complexo de atividades produtivas de alimentos acabados: desde a genética dos grãos até a prateleira do ponto de venda como etapa prévia a um consumidor segmentado e demandante de alimentos semielaborados ou acabados; se impôs aí a passagem do conceito de produção agrária ao de agroalimentos (enquanto produto) e/ou de agronegócio (enquanto dinâmica de funcionamento). Utilizando ferramentas próprias da organização industrial (assimetria de informação, comportamentos oportunistas, contratos imperfeitos, teoria do principal-agente), os avanços teóricos sustentaram-se em estudos empíricos que enfatizam distintos aspectos, como a governança dessas organizações, o papel dos contratos, os esquemas reticulares de cooperação/competição ou, ainda, as cadeias globais de valor. Um passo posterior é a incorporação explícita de outras demandas de plantas e grãos com base no entendimento de seres vivos como reatores industriais. Plantas e animais produzem grãos, leite, carne e outros subprodutos que são matéria-prima para a posterior transformação por parte da indústria alimentícia, dos biocombustíveis e das bioindústrias; plantas, animais, enzimas, bactérias e fungos são passíveis de melhora por meio do uso de modernas técnicas biológicas visando "aumentar" sua eficiência como transformadores de energia. Trata-se da passagem da economia agroalimentar e do agronegócio à bioeconomia. Uma vez mais, o enfoque amplia a categoria de atividades acrescentando a bioenergia (biocombustíveis de primeira e segunda geração), os bioplásticos, medicamentos (e outros insumos voltados para o cuidado com a saúde humana) e outras atividades nas quais a matéria-prima vem da produção agrária e sua transformação é feita por agentes biológicos. Analiticamente, isso leva à incorporação de novas (ou renovadas) ferramentas conceituais próprias de outras disciplinas; por um lado, a complexidade demanda uma crescente interdisciplinaridade na abordagem analítica sobre a produção agrária (i.e. desde a biologia, que modifica, em relação ao futuro, as formas de vida e sua transformação, até a antropologia – que indaga o passado); por outro, são incorporados enfoques próprios da economia da inovação, enfoques legais e de direitos de propriedade, e enfoques institucionais e de regulação.

Por fim, distante da abstração teórica, mas operacionalmente relevante, vão se reconfigurando lentamente os sistemas de captação, destaque e análise dos renovados objetos analíticos. Inicialmente, o conceito limitado de produção agrária derivou na captação e posterior análise por meio de sistemas de classificação universal das atividades econômicas tendo por referência o conceito de setor; avanços mais recentes – centrados na ideia de cadeia ou rede – tornam necessária a reelaboração da contabilidade nacional para o embasamento das análises centradas no agronegócio ou na bioeconomia.

REFERÊNCIAS

ANLLÓ, G.; FUCHS, M. Bioeconomía y los desafíos futuros: la biotecnología como ventana de oportunidad para Iberoamérica. In: RICYT. *El Estado de la Ciencia 2013*. Buenos Aires: RICYT, 2014, p. 45-68.

ANLLÓ, G.; BISANG, R.; CAMPI, M. (Coord.). *Claves para repensar el agro argentino*. Buenos Aires: EUDEBA, 2013.

AVILLEZ, R. *A Detailed Analysis of the Productivity Performance of the Canadian Primary Agriculture Sector*. Ottawa: CSLS Research Report, 2011.

BAIN, J. *Barriers to New Competition*: Their Character and Consequences in Manufacturing Industries. Cambridge: Harvard University Press, 1956.

BIJMAN, J.; OMTA S.; TRIENEKENS, J.; WIJNANDS, J.; WUBBEN, E. (Ed.). *International Agrifood Chains and Networks*. Wageningen: Management and organization, Wageningen Academic Publishers, 2006.

BIOMINAS, BRASIL. *The Brazilian Life Science Industry*: Pathways for Growth. Belo Horizonte: Biominas Brasil e Pwc, 2011.

BISANG, R. *Las Empresas de biotecnología en Argentina*. Documento de Trabajo. MINCYT, Julio 2014. Disponível em: <http://indicadorescti.mincyt.gob.ar/documentos/Empresas_Bio_Argentina.pdf>. Acesso em: 15 set. 2015

CAPDEVIELLE, F.; CHABALGOITY, A.; SILVEIRA, R. *Biotecnología*: promoviendo la innovación en los sectores farmacéutico, agroindustrial y de salud humana y animal. Uruguay: PENCTI, 2008.

COASE, R. H. The Nature of the Firm. *Economica*, New Series, v. 4, n. 16, p. 386-405, 1937.

DAVIS, J.; GOLDBERG R. *A Concept of Agribusiness*. Cambridge: Harvard University Press, Graduate School of Business Administration, 1957.

DIMITRI C.; EFFLAND, A.; CONKLIN N. The 20th Century. Transformation of U.S. Agriculture and Farm Policy. *Economic Information Bulletin Number 3*. Washington: ERS/USDA, Electronia Repòrt, 2014. Disponível em: <http://www.ers.usda.gov>. Acesso em: 15 set. 2015.

ERREA, E.; PEYROU, J.; SECCO, J.; SOUTO, G. *Transformaciones en el agro uruguayo*: nuevas instituciones y modelos de organización empresarial. Montevideo: Universidad Católica del Uruguay, 2011.

EUROPEAN UNION DIRECTORATE. *Agriculture in the European Union*: Statistical and Economic Information. Brussels: European Commission, Directorate General for Agriculture and Rural Development, Report, 2012.

FALCK-ZEPEDA, J.; FALCONI, C.; SAMPAIO-AMSTALDEN, M. J.; SOLLEIRO-REBOLLEDO, J. L.; TRIGO E.; VERÁSTEGUI J. *La biotecnología agropecuaria en América latina: una visión cuantitativa*. IFPRI – International Food Policy Research Institute, Buenos Aires, 2009. Disponível em: <http://ebrary.ifpri.org/utils/getfile/collection/p15738coll2/id/25147/filename/25148.pdf>. Acesso em: 22 nov. 2014

FAO. *El estado mundial de la agricultura y la alimentación*: 2010-2011. Roma: FAO, 2011a.

______. *Tenencia de la tierra e inversiones internacionales en agricultura*: um informe del Grupo de Expertos de Alto Nivel sobre Seguridad Alimentaria y Nutrición. Roma: FAO, 2011b.

FARINA, E.; ZYLBERSZTAJN, D. *Economics of Networks and Partners of Competition in Food and Agribusiness*. São Paulo: Universidade de São Paulo, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Departamento de Administração, Documento de Trabalho N° 03/027, 2003.

FUGLIE, F.; HEISEY, P.; KING, J.; DAY-RUBINSTEIN, K.; SCHIMMELPFENNING, D.; LING WAG, S. Research Investment and Market Structure in the Food Processing, Agricultural Inputs and Biofuel Industries Worldwide. *Economic Information Bulletin*, Washington, DC: ERS-USA, n. 90, 2011.

GEORGESCU-ROEGEN, N. *La ley de la entropía y el proceso económico*. Madrid: Fundación Argentaria/Visor, 1996.

GEREFFI, G.; HUMPHREY, J.; STURGEON, T. The Governance of Global Value Chains. *Review of International Political Economy*, Londres, v. 12, n. 1, p.78-104, 2005.

GOVERNMENT OF CANADA. *2011 Census of agriculture*. Disponível em:< http://www.statcan.gc.ca/eng/ca2011/index>. Acesso em: 21 set. 2015

GRILICHES, Z., Hybrid Corn: An Exploration in the Economics of Technological Change. *Econometrica*, Nova York, v. 25, n. 4, p. 502-522, 1957.

HENDERSON, J.; DICKEN, P.; HESS, M.; COE, N.; WAI-CHUNG YEUNG, H. Global Production Networks and the Analysis of Economic Development. *Review of International Political Economy*, Londres, v. 9, n. 3, p. 436-464, 2002.

HUMPHREY, J.; MEMEDOVIC, O. *Global Value Chains in the Agrifood Sector*. Viena: UNIDO, 2006. (Working Paper).

KAPLINSKY, R. Globalization and Unequalization: What Can be Learned from Value Chain Analysis. *The Journal of Development Studies*, [S.l.], v. 37, n. 2, p. 117-145, 2000.

LÓDOLA, A.; BRIGO, R.; MORRA, F. Mapa de cadenas agroalimentarias de Argentina. In: ANLLÓ, G.; BISANG, R.; SALVATIERRA, G. *Cambios estructurales en las actividades agropecuarias*: de lo primario a las cadenas globales de valor. Documento de Proyecto N° 50, Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, 2010.

MACDONALD, J.; KORB, P. Agricultural Contracting Update: Contracts in 2008. *Economic Research Report Nr. 72*. Washington: ERS/USDA, February, 2011.

MACDONALD, J.; KORB, P.; HOPPE, R. Farm Size and the Organization of US Crop Farming. *Economic Research Report Nr. 152*. Washington: ERS/USDA, August 2013.

MALASSIS, L. Développement économique et industrialisation de l'agriculture. *Economie appliquée*, Paris, n.1, p. 93-121, 1968.

MINISTERIO DE AGRICULTURA GANADERÍA Y PESCA – DIEA. *Anuario estadístico agropecuario 2012*. Montevideo: Uruguay, 2013.

NEVES, M.; ROSSI, R.; CASTRO, L.; LOPES, F.; MARINO, M. A. *Framework for Mapping and Quantifying Value Chains towards Collective Actions*. Annual Meeting of the International Food Agribusiness Management Association. [CR-R] Murcia: European Marketing Academy, 2004.

OECD-FAO. *Agricultural Outlook 2007-2016*. Paris: Agriculture and Food, OECD Publishing, 2007. Disponível em: <http://www.oecd.org/tad/agricultural-trade/38893266.pdf>. Acesso em: 21 set. 2015

OCDE. *The Bioeconomy to 2030*: Designing a Policy Agenda. Paris: OECD Publishing, 2009. Disponível em: <http://www.oecd.org/futures/long-termtechnologicalsocietalchallenges/thebioeconomyto2030designingapolicyagenda.htm>. Acesso em: 21 set. 2015

______. *Policies for Bioplastics in the Context for a Bioeconomy*. OECD Science, Technology and Industry Policy papers No. 10. Paris: OECD Publishing, 2013. Disponível em: <http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=DSTI/STP/BIO(2013)6/FINAL&docLanguage=En>. Acesso em: 21 set. 2015

O'DONOGHUE, E.; HOPPE, R.; BANKER, D.; EBEL, R.; FUGLIE, F.; KORB, P.; LIVINGSTON, M.; NICKERSON, C.; SANDRETTO, C. The Changing Organization of U.S. Farming. *Economic Information Bulletin*. Washington: ERS/USDA, n. 88, 2011.

OLMSTEAD, A.; RHODE, P. *Creating Abundance: Biological Innovations and American Agricultural Development*. Cambridge University Press, 2008.

ROCHA, P. J. *State of the Art of LAC Bioeconomy Related Policies and Institutional Framework*. San José: Proyecto ALCUE-KBBE, IICA, 2012.

RUTTAN, V. Technology and Environment. *American Journal of Agricultural Economics*, Oxford, n. 53, p. 503-517, 1971.

SCHMID, O.; PADEL, S.; LEVIDOW, L. The Bio-economy Concept and Knowledge Base in a Public Goods and Farmer Perspective. *Bio Based and Applied Economics*, Firenze, v. 1, p. 47-63, 2012.

SCHULTZ, T. *La organización económica de la agricultura*. México: FCE, 1982.

SPRAJCAR, M.; HORVATH, P.; KRZAN, A. *Biopolymers and Bioplastics*. European Union: PLASTiCE Project Innovative Value Chain for Development for Sustainable Plastics in Central Europe, European Regional Development Fund (ERDF), 2014.

TIROLE, J. *The Theory of Industrial Organization*. Cambridge: MIT Press, 1998.

TRIGO, E.; FALCK, J.; FALCONI, Z. *Biotecnología agropecuaria para el desarrollo en América latina*: oportunidades y retos. Working paper LAC/01/10. Roma: Programa de Cooperación FAO/BID, Enero, 2010.

UNIV. AUSTRAL/CEAG. *Encuesta sobre las necesidades del productor agropecuario argentino*. Centro de estudios en agronegocios y alimentos. Rosario, 2013.

USDA.The 20th Century Transformation of U.S. Agriculture and Farm Policy. *Economic Research Service, Economic Information Bulletin*, Washington, n. 3, 2005.

USDA. Research Investments and Market Structure in the Food Processing, Agricultural Input and Biofuel Industries Worldwide. Economic Research Service, *Economic Resarch Report n. 130*. Washington: December, 2011. Disponível em: <http://www.ers.usda.gov/media/199879/err130_1_.pdf>. Acesso em: 22 nov. 2014

VAN LANCKER, J.; HANSEEUW, E.; KIPS, L.; VIAENE, J.; MONDELAERS, K. *A Conceptual Model for Innovation Research in the Bioeconomy*. In: 17th icabr Conference "Innovation and Policy for Bioeconomy", [não publicado] Ravello. 2013.

VIAGGI, D.; MANTINO, F.; MAZZOCHI, M.; MORO, D; STEFANI, G. From Agricultural to Bio-based Economics? Context, State of the Art and Challenges. *Bio Based and Applied Economics*, Firenze, v. 1, p. 3-11, 2012. Disponível em: <http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/125695/2/10816-18313-1-PB.pdf>. Acesso em: 22 nov. 2014

WILLIAMSON, O. Transaction cost economics: the governance of contractual relations. *Journal of Law and Economics*, Chicago, n. 22, p. 233-61, 1979.

YOGUEL, G.; NOVICK, M.; MARIN, A. Production Networks: Linkages, Innovation Processes and Social Management Technologies: a Methodological Approach Applied to the Volkswagen Case in Argentina. *Danish Research Unit Industrial Dynamics (DRUID)*, Copenhage, working paper n° 00-11, 2000, http://www3.druid.dk/wp/20000011.pdf

ZYLBERSZTAJN, D. *Estruturas de governança e coordenação do agribusiness*: uma aplicação da nova economia das instituições. Tese de Livre-Docência, Departamento de Administração, FEA/USP, 1995.

______. Governance Structures and Agribusiness Coordination: a Transaction Cost Economics Bases Approach. *Research in Domestic and Inter-national Agribusiness Management*, Harvard University, v. 12, p. 245-310, 1996.

Capítulo 2
A inovação no desenvolvimento do agronegócio na Argentina: o papel da *Asociación Argentina de Productores en Siembra Directa* (AAPRESID)[1]

• • • • • • •

Carla Gras
Valeria A. Hernández

INTRODUÇÃO

O forte crescimento da produção agrícola observado desde finais do século XX em boa parte da região sul-americana deve seu dinamismo à hegemonia alcançada por um novo modelo de negócio baseado na produção agropecuária, modelo que recompôs modos de vinculação entre os atores do mundo agroalimentar e organizou novas alianças entre setores que anteriormente conservavam sua autonomia (o da produção primária, o da provisão de insumos, o das grandes empresas exportadoras, o científico, o das associações/corporações, o financeiro, etc.). Como consequência dessa evolução, na Argentina, a agricultura empresarial, consolidada durante a "primeira modernização agrícola" (década de 1960), teve no final dos anos 1990 e começo dos anos 2000 um rearranjo em seu interior, com o surgimento de novas formas empresariais e modos de gestão do negócio. Um elemento central para compreender essas evoluções se refere ao papel do conhecimento como fator direto de produção e como matriz ideológica: essa dupla função reorganizou dinâmicas produtivas e sociais no interior das empresas, bem como teve participação na construção de sentidos para dar conta das profundas transformações pelas quais passava o mundo agrorrural. A "inovação" passou a ser tanto um recurso para melhorar a produção quanto um valor moral,

---

Traduzido por Heitor Levy.
[1] "*Asociación Argentina de Productores en Siembra Directa*" (AAPRESID). Manteve-se no original por tratar-se do nome de uma associação. (N. do T.).

uma qualidade subjetiva que os agentes agrários deviam desenvolver. Novas conexões emergiram entre o setor da ciência e tecnologia e o setor produtivo (como as *Unidades de Vinculación Tecnológica* ou as Parcerias Público-Privado[2]). Foram estimulados novos perfis sociais como os "bioempreendedores"[3] no âmbito acadêmico e os "agroinovadores"[4] no setor agroprodutivo.

Neste capítulo, nos propomos a tratar do papel desempenhado pela "inovação" no processo de transformação do modelo de desenvolvimento agrícola que se cristalizou na Argentina entre o final dos anos 1990 e começo da década de 2000, enfatizando o papel de uma associação de produtores que concentrou uma grande parte dos líderes e pioneiros do agronegócio, a *Asociación Argentina de Productores en Siembra Directa* (AAPRESID).[5] Com esse objetivo faremos, em primeiro lugar, um breve percurso para situar historicamente a emergência de novo modelo de negócios no meio agrário. Em segundo lugar, focalizaremos a "inovação", mostrando as funções que desempenha nos níveis produtivo, organizacional e identitário. Em terceiro lugar, nos voltaremos ao modo pelo qual a AAPRESID liderou o paradigma produtivo que se tornou hegemônico, mobilizando a dimensão tecnológica para fundamentar sua posição dominante. As reflexões que apresentamos nas próximas seções se baseiam em um extenso trabalho de pesquisa realizado durante dez anos (2003-2013), o qual incluiu trabalho de campo na entidade analisada, entrevistas com atores-chave do setor (produtores, empresários, cientistas, políticos, etc.), revisão de diversos materiais de arquivo da AAPRESID (como a revista institucional, atas de congressos, informes, etc.), bem como uma análise detalhada da presença midiática dessa entidade ao longo dos últimos 20 anos.

1. OS MODELOS DE DESENVOLVIMENTO AGRÁRIO NA ARGENTINA: RUMO AO PARADIGMA DO FINAL DO SÉCULO

Os traços que caracterizam o empresariado do setor agropecuário na atualidade apresentam um grande contraste com os modelos anteriores que

[2] "Convenios de colaboración público-privada", no original. (N. do T.).

[3] Termo utilizado em uma revista universitária para referir-se aos que concluíram o curso de biotecnologia e decidiram criar uma empresa.

[4] Termo criado pela AAPRESID para referir-se aos produtores que fazem uso das tecnologias disponíveis no mercado: biotecnologia, GPS, informática, etc.

[5] Pesquisa desenvolvida no âmbito de um programa sobre as biotecnologias no setor agropecuário argentino. Financiada pelos programas ANR-INTERRA (ANR-09-STRA-04) e pela *Agencia Nacional de Promoción Científico y Tecnológico de Argentina* (PICT 2008-1216).

dominaram o Pampa argentino. Conhecida como um vasto espaço rural, essa região esteve originalmente organizada em "estâncias": grandes extensões de terra concedidas como propriedade ao longo do século XIX pelo Estado, em contrapartida à prestação de diversos tipos de serviços (participação nas guerras da independência e contra os povos originários, em expedições comerciais, etc.). São áreas que podiam simplesmente ser vendidas a preços muito baixos com o objetivo de "civilizar" e integrar ao Estado-nação aquelas terras nas quais "empresários da imigração" instalavam famílias de imigrantes através do sistema de "colonizações" (Barsky; Gelman, 2001; Gori, 2002). Assim, desde muito cedo, foi se organizando a exploração capitalista agropecuária mediante a produção em grande escala (Sábato, 1988), cujo protagonista central foi o *terrateniente*.[6]

Os chamados "modelos agroexportadores" de meados e fim do século XIX e das primeiras décadas do século XX no Cone Sul se basearam na produção de *commodities* para as indústrias dos países centrais e, posteriormente, para os modelos de industrialização visando à substituição de importações. Até os anos 1930, a "estância" e a figura social correspondente, o *terrateniente* foram o motor incontestável do modelo agroexportador argentino; nele se sustentou o crescimento que colocou o país entre as dez maiores economias do começo do século XX. O chamado estancamento pampeano das décadas seguintes colocou em questão o papel dos *terratenientes* e da grande propriedade em termos de sua contribuição para o desenvolvimento do país (Sábato, 1987; Graciano, 2008). Entre outras questões, o que se discutia era o grau em que essa figura apresentava um comportamento verdadeiramente capitalista (empresarial), particularmente à medida que seus resultados produtivos se baseavam no aproveitamento de custos diferenciais à escala mundial (Flichman, 1977) e que davam importância ao investimento em capital e à adoção de tecnologias (Hora, 2005; Sábato, 1988).

Até meados da década de 1950, os indicadores mostravam uma queda contínua da rentabilidade agrícola, a estagnação da produção de grãos e, em menor medida, da pecuária de corte. Nesses anos, junto à persistente interpretação do latifúndio como obstáculo para o desenvolvimento do espaço agrário pampeano, a questão tecnológica começou a ser problematizada, e a transformação tecnológica passou a ser considerada como uma das chaves para superar a estagnação da agricultura nos pampas. Essa visão se nutria das ideias desenvolvimentistas que, oriundas de distintas instituições locais e

[6] A tradução mais apropriada seria "latifundiário" ou "proprietário de terras", no entanto optou-se por manter no original por tratar-se de um tipo social específico. (N. do T.).

internacionais, começaram a marcar a agenda econômica, promovendo uma participação mais ativa do Estado. No âmbito agrário, ao longo da década de 1960, foram gerados diferentes mecanismos para promover ativamente a mudança tecnológica a partir do poder público. O principal, sem dúvidas, foi o *Instituto Nacional de Tecnología Agropecuária* (INTA), criado em 1958.

Na década de 1960, começaram a se reverter as tendências de estagnação da produção nos pampas, processo que se consolidou na década de 1970 com o crescimento da produção agrícola. Esse crescimento estava moldado pelas demandas das grandes empresas agroalimentares no contexto de um novo regime alimentar global,[7] no qual as articulações entre as etapas de produção primária e industrialização de alimentos se aprofundaram. Foi a etapa da chamada "expansão agroindustrial" e dos "complexos agroindustriais", os quais, por sua vez, estavam organizados nacionalmente e haviam sido originados internacionalmente (McMichael, 1997). Assim, aqueles países que, como a Argentina, se especializaram desde muito cedo na produção de grãos e na pecuária de exportação, mantiveram esse padrão produtivo. Porém com uma mudança substantiva: articularam sua produção às tecnologias da chamada revolução verde (Teubal, 1995). Esta se consolidou como paradigma mundial de desenvolvimento capitalista na agricultura e como pilar da reestruturação global dos mercados agroalimentares. Implicou em uma maior penetração do capital a partir de desenvolvimentos tecnológicos que permitiram acelerar o tempo de produção – e, consequentemente, de rotação do capital – e a homogeneização dos processos produtivos. Sementes híbridas e melhoradas, agroquímicos e fertilizantes eram parte do pacote tecnológico que a revolução verde promoveu, conformando novos mercados (sementes, agroquímicos) nos quais se consolidou a presença de empresas multinacionais.

Junto à revolução verde, o processo de modernização agrícola que levou à estruturação do modelo atual de agronegócio foi impulsionado, na Argentina, por três fatores. Em primeiro lugar, pelo abandono das políticas que haviam marcado o modelo de industrialização substitutiva (isto é, a transferência de renda do setor agrário para o setor industrial – através dos impostos aos produtores agropecuários – e para o trabalho – via preços da cesta de alimentos). Como resultado, houve uma intensificação das exportações agrícolas

---

[7] Segundo a conceituação de Friedmann e McMichael, um regime agro-alimentar se define a partir de uma dinâmica específica na economia política alimentar global. Se caracteriza pela presença de estruturas institucionais, normas e regras específicas que organizam a produção e o consumo mundial de alimentos em um período histórico determinado (Pechlaner e Otero, 2008).

do país, junto à reorientação de cultivos industriais para a exportação, e a substituição de cultivos regionais basicamente orientados para o consumo de setores populares.

Em segundo lugar, de diferentes instâncias multilaterais foi impulsionada a "liberalização da agricultura". A Organização Mundial de Comércio deu força à criação de outras organizações internacionais e sistematizou uma série de acordos relativos a múltiplas temáticas comerciais, além de confirmar a existência de diferentes normas e promover uma maior regulação privada do setor agroalimentar (Busch; Bain, 2004).

Um terceiro fator se refere às transformações no modelo da dieta dos países centrais (Estados Unidos da América e Europa Ocidental), com as proteínas animais adquirindo papel central (McMichael, 1997; Pechlaner; Otero, 2010; Otero, 2014). Configurou-se, assim, o que Pechlaner e Otero (2008, 2010) denominam como um terceiro regime agroalimentar, o "regime agroalimentar neoliberal", cujas características centrais consistem em uma profunda transformação dos intercâmbios e na intensificação da divisão global do trabalho agrícola. O novo regime desestruturou as antigas ancoragens nacionais, em que o capital agroindustrial transnacional se posicionava a partir do controle de mercados internos e produções de alto valor. Em seu lugar, instaurou "plataformas produtivas" nos países do sul, orientadas para a satisfação de estratégias globais de abastecimento das grandes corporações (McMichael, 2000). Nessa passagem se estabeleceu a emergência dos chamados "novos países agrícolas", entre os quais se destaca a Argentina. Nos termos de Achkar, Dominguez e Pesce (2008), esses países constituem "territórios eficientes" para as corporações transnacionais, devido a condições ecológicas, econômicas, de infraestrutura, políticas e culturais que lhes asseguram a reprodução eficaz de seus investimentos.

O modelo de produção agrária que hoje domina o cenário argentino está estreitamente associado ao aumento dos patamares tecnológicos mínimos, a novas formas de capitalização e a concentração produtiva. Assim, a agricultura empresarial de grande escala voltou a ocupar o centro da cena, mas suas dinâmicas estão distantes de ser uma réplica atualizada do antigo regime *terrateniente*. Trata-se de um novo tipo de agricultura de grande escala, cuja singularidade não pode ser compreendida fora do processo de globalização capitalista e cujo sistema produtivo está moldado por um conjunto de práticas, relações e representações vinculadas a uma visão particular sobre os "modos de fazer negócio" na agricultura. A Argentina é um exemplo paradigmático do modo pelo qual o modelo de agronegócio (MA) se instala em um território singular, interagindo com diversos setores (certamente o agropecuário, mas não apenas) e instalando uma visão do meio agrário, na qual a capacidade do produtor de

se converter na imagem do empresário de sucesso socialmente reconhecido, dá conta da incontestável eficiência material e simbólica dos seus promotores como, por exemplo, a AAPRESID.

2. O PAPEL DA AAPRESID NA INSTALAÇÃO DO MODELO DE AGRONEGÓCIO

No novo modelo agrícola, a ciência e a técnica constituem não somente a primeira força produtiva, como também se convertem na matriz do modelo. As inovações científicas e tecnológicas assumem a dupla função de ser tanto fator de produção quanto fator de legitimação (Habermas, 1973). Com efeito, a tecnociência se converte em um *input* do processo de produção agrícola, ao mesmo tempo em que se posiciona como um referente "desejável" para o conjunto da vida social, estruturando tanto o marco simbólico do sujeito quanto o espaço imaginário de referência comum (seja no âmbito do grupo, da instituição ou da comunidade nacional, regional ou internacional). Ambas as funções convergem no modo pelo qual a noção de inovação é atualmente mobilizada pelos atores do negócio agrícola. Tal como mostraremos, ser inovador é tanto uma questão de necessidade "produtiva" quanto um traço subjetivo requerido para obter êxito: estar aberto para adotar as novas tecnologias nas estratégias de negócios levou à criação do substantivo "agroinovador", utilizado pelos líderes do agronegócio para dar conta dessa atitude "mental", própria desses empresários exitosos.

A consolidação do MA ocorreu na década de 1990, no marco das transformações estruturais do Estado, seguindo as políticas neoliberais imperantes no mundo ocidental. Com foco no setor agropecuário argentino há que ressaltar a política de neorregulação que supôs a eliminação de quase todos os impostos às exportações, a supressão das tarifas alfandegárias para a importação de bens de capital, o desmantelamento de organismos fiscalizadores e a eliminação de uma série de organismos reguladores que haviam permitido a coexistência de atores econômica e socialmente heterogêneos.

Mediante uma intensa atividade legislativa, permitiu-se a abertura das bolsas locais aos capitais especulativos, dando força à dinâmica de globalização do setor financeiro e à sua participação na atividade agropecuária. Além disso, o Estado suprimiu linhas de crédito para os pequenos e médios produtores, deixando os setores mais frágeis diretamente expostos ao mercado de capital privado (bancos, cooperativas).[8]

---

[8] Para se aprofundar na caracterização do contexto e suas consequências no setor agropecuário, ver Gras e Hernández (2009).

Nesse contexto, em 1996, ocorreu um evento altamente significativo para o espaço agrário argentino e para o fenômeno da "agriculturização": a comercialização da soja resistente ao glifosato,[9] primeiro cultivo geneticamente modificado. Sua taxa de adoção foi um êxito para as empresas que a comercializaram: em menos de cinco anos, a soja resistente ao *Roundup* (marca comercial do glifosato fabricado pela Monsanto, dona da patente da soja transgênica) se multiplicou e se expandiu para zonas anteriormente não agrícolas.[10] Os cultivos tradicionais dos pampas (trigo e milho), a pecuária e muitos cultivos regionais foram substituídos pela soja transgênica. Esse crescimento foi tão enfático que em 2003 a soja representava a principal *commodity* de exportação do país (grão, farinha e óleo de soja).

A aparição do pacote soja/glifosato favoreceu o avanço da semeadura direta (SD), já que ele se articulou "virtuosamente" com essa técnica de semeadura, substituindo ano a ano a semeadura tradicional (até que esta, atualmente, praticamente desapareceu da região núcleo). Embora em termos conceituais não houvesse uma relação "necessária" entre o pacote soja/glifosato e a SD, a lógica econômica levou a uma imbricação prática entre ambas. Com efeito, a opção por SD + soja/glifosato dava vantagens ao produtor sob vários aspectos: simplificava o manejo do cultivo; baixava custos fixos; reduzia significativamente o tempo de trabalho no campo.

Essa imbricação explica em grande parte o papel desempenhado por uma das duas associações técnicas fundadas no país pelos próprios produtores agropecuários: a *Asociación Argentina de Productores en Siembra Directa* (AAPRESID).[11]

---

[9] A soja resistente ao glifosato foi aceita para comercialização pela resolução da SAGPyA nº 167, em 25 de março de 1996. A lógica com que se produziu essa semente é a do "encadeamento de inovações", a qual implica que a adoção de uma tecnologia "obriga" a adotar outras que estão indissoluvelmente associadas a ela e que, geralmente, são propriedade da mesma empresa ou de outras a ela vinculadas por acordos comerciais. No caso da soja transgênica da Monsanto, por meio da transferência de genes, se pode introduzir no interior do genoma da soja o gene de resistência ao herbicida glifosato, produto que a Monsanto já vinha comercializando há anos (sob o nome de *Roundup Ready*). Desse modo, junto ao novo organismo vegetal geneticamente modificado (OVGM), foram incorporados ao horizonte agrícola uma série de produtos e técnicas, complementares entre si, que conferem vantagens competitivas a esse "pacote" frente a outros cultivos e produtos.

[10] No ano agrícola 1996/97, a soja resistente ao glifosato representava 1% da superfície cultiva com essa espécie, enquanto no ano agrícola 2000/01 mais de 90% do cultivo era dessa espécie transgênica.

[11] A outra associação, fundada anteriormente (1957) é a *Asociación Argentina de Consórcios Regionales Experimentales Agropecuários* (AACREA).

2.1 AAPRESID e a construção de um novo paradigma: a agricultura do final do século XX

Não se pode compreender a evolução da AAPRESID desde sua fundação legal (1989) até os dias atuais sem levar em conta essa origem tecnológica, fortemente solidária ao desenvolvimento das agrobiotecnologias. Contudo, a visão que, por fim, assumiu a AAPRESID da atividade agropecuária "como um negócio" (que eles chamaram em um momento inicial de "paradigma de fim de século"), do mundo rural como um espaço ligado à economia global, e da Argentina como provedora de *commodities*, são posicionamentos que não estavam inscritos no seu surgimento. Pelo contrário, constituem construções sociais resultantes de um processo no qual intervieram diversas visões sobre o espaço agrário, as alianças estabelecidas entre a AAPRESID e os grandes atores do sistema agroalimentar argentino, as políticas públicas, regulações e normas para o setor. Essas diversas visões foram se confrontando, disputando, e se sintetizando ao longo dos primeiros anos de existência da associação, até consolidar, finalmente, uma posição no interior da AAPRESID.

Um traço impresso pelo grupo fundador aapresidista, desde o princípio, como elemento de distinção, foi a capacidade de inovação. Tal como o coloca um jovem integrante do *staff* técnico da *Asociación*, os fundadores: "eram contra tudo o que se sabia neste momento; contra o que dizia o INTA, os engenheiros agrônomos em geral, os livros... Todos lhes diziam que eles estavam loucos, mas eles sabiam que tinham razão; se dispuseram a experimentar a semeadura direta nos seus próprios campos e deu resultado. O mais difícil foi convencer os associados ou, como no meu caso, o meu próprio pai. Eram pessoas que vinham arando há gerações, que é o ABC da agricultura: sem arado não há semeadura, era um pouco assim".[12]

É comum ler na imprensa local artigos que colocam a AAPRESID como responsável pela "segunda revolução dos pampas", em cujo marco a produção de grãos duplicou em menos de 20 anos, chegando a mais de 100 milhões de toneladas em 2012/2013.[13] Ao explicar o caminho percorrido, a dirigência aapresidista parte de um cenário de origem no qual o produtor teve que buscar as respostas técnicas e de conhecimento sem o apoio das instituições científicas ou dos profissionais relacionados à agricultura: "[...] o produtor foi além do apoio recebido de seus centros de pesquisa ou da provisão de profissionais por

[12] Ricardo, entrevista, 2005, Rosário. Os nomes dos entrevistados são fictícios.

[13] Esse crescimento se explica basicamente pelo cultivo da soja transgênica, cuja produção passou de 11 milhões de toneladas em 1993, para 40 milhões em 2010.

parte das entidades, como as universidades. [...] Analisando a trajetória da pesquisa e a formação de profissionais, lamentavelmente, vieram, neste caso em particular, depois do que nós produtores fomos desenvolvendo".[14]

Esse tipo de defecção que é atribuída ao sistema científico-tecnológico e à sua extensão agropecuária é uma condição inicial que legitima o papel que se autoatribui a *Asociación*: formular as respostas que o produtor precisa para incorporar a tecnologia. Nesta dinâmica "nós/eles", o "eles" representa o *establishment* técnico e político, que não acreditava no sistema de SD, e o "nós" remete àqueles que se dispuseram a inovar, lutando contra os preconceitos (como reconheceu, anteriormente, Ricardo) dos que não acreditavam em uma agricultura sem arado, em benefício do progresso e do bem-estar do setor agropecuário.

A técnica de SD, cuja adoção é apresentada como um ato desafiador/revolucionário lhes permitiu que se inscrevessem tanto no campo econômico-produtivo quanto no campo sociopolítico. Ao insistir "no quão sozinhos estavam", no "vazio deixado pelas instituições do setor" conseguiram construir a necessidade de sua existência, de uma só vez como instituição produtora de um saber técnico específico e como produtora de um "espaço social de encontro" para os atores da transformação. Desde o primeiro momento, a convocatória lançada por esta *Asociación* foi claramente a de levar adiante uma dupla transformação (conceitual e prática) do produtor e de sua empresa. Como dizia seu presidente honorário e membro do núcleo fundador, V. Trucco, na abertura do congresso nacional da AAPRESID de 1993 (cujo titulo foi "*La siembra directa y la agricultura de fin de siglo*") tratava-se de fundar "um Novo Modelo de Agricultura que constitua a base de um projeto viável para o espaço agrário argentino" (Acta II Congreso, 1993, p. 17). Mas, nesse "fim de século", o ressurgir, conforme é referido pelos dirigentes aapresidistas, mobilizou a imagem de um "campo" cuja riqueza derivou de sua capacidade de incorporar os mais avançados e diversos conhecimentos. Com efeito, a nova agricultura baseada na SD,

> emprega menos tempo operativo, dá e requer mais tempo intelectual [...]. [O produtor] Terá que ter a aptidão para se capacitar. Para isso integrar associações, comparecer a reuniões de campo, congressos, visitar estabelecimentos-modelo e ler, experimentar no seu próprio campo, consultar, anotar e discutir os resultados. [...] saber avaliar o resultado de sua empresa, dos créditos, dos investimentos, o mercado, a comercialização, os impostos a pagar, etc. [...] Devemos aprender o manejo de instrumentos modernos como a computação (Acta II Congreso, 1993, p. 19).

---

[14] R. Peiretti, membro fundador e presidente da AAPRESID.

A importância da tecnociência nesse "paradigma agrícola" os levou a postular a necessidade de novas alianças: "A aplicação deste modelo [...] terá um impacto econômico importantíssimo [...]. Serão necessários maiores serviços de transporte, bancários, seguros, etc. Esta Aliança pode constituir uma base de um modelo de crescimento sustentável global da Economia Argentina [...]" (Prólogo, 1992, p. 22). Desse modo, desenhou-se uma nova geografia produtiva na qual se associaram a indústria de máquinas agrícolas (para adaptar as semeadoras convencionais às novas exigências da "direta" e para a produção de pulverizadoras), as empresas de insumos agrícolas, o capital financeiro e os grandes grupos exportadores de grãos. A lógica que articulou este mapa de alianças foi a "transetorialidade", ou seja, uma interconexão entre setores de atividade anteriormente diferenciados que, sob a dinâmica da globalização capitalista, geraram convergências materiais e simbólicas. Criaram-se então novas práticas e interesses econômicos transetoriais, bem como novas identidades sociais e profissionais.

A potencialização da lógica transetorial no setor agropecuário argentino teve dois pilares centrais: o político (hegemonia do neoliberalismo) e o tecnológico (liderado pelas empresas transnacionais). Em relação ao primeiro, cabe destacar algumas leis que tiveram consequências diretas na construção da lógica transetorial no espaço agrário: as leis 24.083 (1992) e 24.441 (1994), que regulamentam os fundos comuns de investimento e os fideicomissos, possibilitando os *pools* de semeadura, nicho privilegiado do capital financeiro; as modificações na lei de arrendamentos, que excluíram de seu alcance aos chamados "contratos acidentais",[15] favorecendo uma mudança na matriz de contratação da terra; e o decreto 2284 (1991) que liberalizou os fluxos de capital. Em relação ao pilar tecnológico, além da liberação comercial da soja transgênica (1996), foi essencial a privatização das telecomunicações, que impulsionou o acesso às modernas comunicações por satélite e o desenvolvimento do mercado de tecnologias numéricas. Tais circunstâncias posicionaram os atores transnacionais, que passaram a desempenhar um papel de protagonistas na orientação do tipo de tecnologia ofertada no setor agropecuário, no centro da cena econômica.

A busca do novo modelo agrícola para criar alianças transetoriais ocorreu simultaneamente a um trabalho de construção de identidade "para dentro" do

---

[15] São contratos previstos pela legislação argentina. Vigoram por um período de até duas colheitas agrícolas no máximo. As duas colheitas podem ser realizadas à razão de uma por ano, ou no mesmo ano agrícola quando é possível fazê-las sobre a mesma superfície. Nesse caso, o contrato dura menos de um ano calendário.

próprio setor agropecuário. Em torno das novas competências, tecnologias e maquinário específico requeridos, foi se desenvolvendo um jargão próprio do grupo de inovadores que os permitia identificar-se em um "entre nós". Isso deu lugar a uma trama cada vez mais densa de identificações entre aqueles que compartilhavam o caminho da mudança. Medir o rendimento, a rentabilidade, a equação custo-benefício da SD, os OGM e os insumos que os novos cultivos requeriam obrigou tais empresários a construir de maneira coordenada suportes materiais e simbólicos próprios. Esse trabalho fundacional foi edificando as fronteiras que delimitaram um "dentro", os "empresários agroinovadores", e um "fora", os conservadores refratários às mudanças. Nessa luta para abrir caminho para "o progresso", se autoatribuíram o papel de promotores da "sociedade do conhecimento".

A direção aapresidista encarnou o novo sistema de cultivo, explicitando em seus congressos anuais e em outras ações coletivas uma concepção da atividade apresentada como uma alternativa de superação tecnológica do antigo e enraizado antagonismo conservacionismo *vs* produtivismo: "Se conservamos o solo, produzimos pouco; se produzimos muito, o degradamos. Mas o que acontece quando aparece todo um pacote tecnológico que me permite aumentar a produção e conservar, ou até melhorar os recursos, sobretudo o recurso fundamental da produção agropecuária que é o solo? [...] É por isso que este sistema é sustentável e essa foi a oportunidade vislumbrada por estas pessoas [AAPRESID]".[16]

A AAPRESID apareceu, assim, como o âmbito no qual se criou um "círculo virtuoso", apresentando "uma alternativa para a pequena, média e grande empresa", "uma estratégia para todos": a agricultura baseada na inovação e cuja lógica de negócio está fundada nas alianças transetoriais.

O tempo de trabalho físico economizado graças às novas tecnologias passou a ser investido de diversas maneiras: por um lado, pode-se dedicar mais tempo ao *management*, a construir redes com outros setores de atividade (crescimento vertical) e a incrementar a escala (crescimento horizontal). Tudo isso levou ao "Aumento de valor agregado da produção" e à "Incorporação de outras atividades: prestar serviços a terceiros ou ter outros trabalhos não relacionados. Produtores *part-time*" (Acta II Congreso, 1993, p. 19). Assim, o conhecimento enquanto capacidade intelectual se combinou com a reorganização do trabalho entre os "grandes", que conseguem ampliar a escala, e os "produtores *part-time*", que prestam serviço aos primeiros. Essa noção de

---

[16] Entrevista 2005, engenheiro agrônomo, docente do mestrado em semeadura direta da Universidade de Buenos Aires.

produtor preparou o caminho para um perfil com múltiplas competências, não necessariamente relacionadas com a produção direta de matéria-prima. Além disso, a ideia de crescimento vertical se traduziu na trama institucional com a criação ou reativação de associações ligadas às cadeias de produtos (ASAGIR, MAIZAR, ACSOJA[17]). Essas mudanças ressaltaram a obsolescência da figura do *chacarero*[18] e a centralidade do "empresário inovador" como referente do novo paradigma.

3. GERANDO OS CONTEÚDOS E OS COMPORTAMENTOS DO NOVO NEGÓCIO

A "agricultura" requeria um "homem novo". O chamado para "fundar uma nova agricultura" (1992) foi o primeiro passo de um processo de metamorfose que, com o tempo, se cristalizou na fundação de um paradigma do qual a SD é apenas um dos componentes. A passagem da difusão do sistema de SD à fundação de um "paradigma para o país" implicou na estabilização de um ideário, com seu vocabulário e práticas próprias (Hernández, 2009).

No marco de um *feedback* permanente entre dirigentes, associados, outras associações e a sociedade em seu conjunto (pela via dos meios de comunicação de massa, das entidades educativas, do âmbito científico, etc.), foi se construindo o conteúdo e a geometria específica do novo paradigma. Deste modo, a AAPRESID foi a portadora de uma "visão" e sua missão foi guiar seus associados, o setor e o país por um caminho que lhes permitisse ver o mundo a partir do prisma que ela propunha. Reciprocamente, quanto mais produtores, empresários, instituições, atores compreendessem os fundamentos do novo paradigma, compartilhassem sua importância, não somente para o "agro argentino" mas para a sociedade em seu conjunto, assumindo este programa como seu, maior seria a base social da *Asociación* e a legitimidade de suas propostas.

A AAPRESID iniciou assim uma tarefa pedagógica por meio da qual mostrou o papel central do conhecimento para a realização do melhor "negócio agrícola". Isso fez com que convocassem especialistas em questões como as biotecnologias, a gestão empresarial, as novas tecnologias de informação e de comunicação, para citar as mais relevantes. Nos congressos anuais da *Asociación*, em suas revistas, nos cursos de capacitação, começaram a explicar

---

[17] *Asociación Argentina de la cadena del Girasol; Asociación Argentina de la cadena del Maíz; Asociación Argentina de la cadena de la Soja*.

[18] Este ator, característico da região dos pampas argentinos, foi muitas vezes comparado ao *farmer* norte-americano.

os fatores que intervêm na nova empresa, a partir de então complexificada. Seus contornos já não coincidiam com "o campo", nem com as potencialidades da família em relação às posições ocupadas por seus agentes, nem com os saberes técnicos tradicionais. Tratava-se, isso sim, de grupos de investidores, do planejamento para a "tomada de decisões", das diferenças entre mercados. Fundamentalmente, se explicitou a nova racionalidade que deveria, dali por diante, orientar o negócio empresarial segundo o novo paradigma, no qual a materialidade da terra (hectares) e dos insumos utilizados (custos) seria substituída por fatores imateriais como a organização (tempos operativos) e as finanças (o investimento de capital).

No marco do V Congresso Nacional realizado em 1997 ficou evidente a visão integral que estes dirigentes tinham sobre o conhecimento (prática, intelectual, simbólica e ideológica): "Nós, produtores organizados através da AAPRESID, queremos exercer uma *liderança intelectual, técnica, produtiva e estratégica*. Desejamos oferecer aos agricultores um estilo, um modelo, uma forma e ao mesmo tempo uma esperança, ou seja, uma missão que constitue a forma de se inserir e não apenas de superar estas circunstâncias, as quais ademais devem ser consideradas como uma oportunidade. [...] O nucleamento na AAPRESID obedece a novas razões, posto que não se produzisse por interesses relacionados à escala econômica ou de tipo gremial, mas é de natureza intelectual, é a busca de capacitação" (V CONGRESSO, 1997, p. 19; grifo nosso). Nesse novo ciclo identitário, o interlocutor da AAPRESID já não era o produtor, mas o "empresário inovador". Assim, convocaram os associados a se envolver em todos os ciclos da cadeia agroindustrial. A empresa então proposta começou a se mostrar incompatível com a gestão familiar: primeiro, porque o âmbito no qual se pensava "o negócio" no paradigma aapresidista não era o doméstico, mas aquele que supunha uma rede global de agentes econômicos, instalados de frente para o mercado internacional; e, segundo, porque os conhecimentos necessários para gerenciar a "empresa – rede inovadora" seriam adquiridos em espaços como o sistema de ensino superior de *management*, nos diversos cursos de pós-graduação de especialização de profissionais, ou graças ao contato com especialistas ou intelectuais afins à inovação necessária (biotecnólogos, financistas internacionais, consultores de informática, etc.).

Os saberes implicados na "empresa – rede inovadora" são de outra complexidade. De acordo com os exemplos transmitidos por tais dirigentes, são inovadoras aquelas empresas que aspiram a desenvolver negócios em nichos como o das agrobiotecnologias, os serviços ambientais ou os biocombustíveis. Consequentemente, seu CEO deve ter competências profissionais que precisam sempre ser atualizadas (especializações na pós-graduação, *workshops*,

estágios em centros acadêmicos no exterior, etc.). Essa (re)conceitualização da empresa e dos agentes que a conduzem é fundamental para compreender a transformação do perfil socioprodutivo que esses atores introduzem em suas práticas e no tipo de liderança que promovem no setor.

3.1 Fundando subjetividades: a mudança de mentalidades

Com o objetivo de consolidar uma imagem socialmente aceitável, os promotores do paradigma do agronegócio realizaram ações cujo alcance transpôs as fronteiras do setor agropecuário, ao mesmo tempo que construíram dispositivos específicos com o fim de influenciar os grupos de poder. Pouco a pouco foi se construindo o mapa conceitual do novo negócio agrícola: inovação, *empowerment*, sociedade do conhecimento, agronegócios, rede de redes, agricultura de precisão, governabilidade, desenvolvimento limpo, boas práticas agrícolas, agricultura do conhecimento, biocombustíveis, pegada de carbono. Os líderes e as principais referências do mundo acadêmico e midiático seriam os encarregados de explicar às distintas audiências a importância da "atitude inovadora", a mecânica da "sociedade do conhecimento" e o papel das interações intra e extra setoriais, com o objetivo de criar redes de produção cada vez mais dinâmicas, extensas e rentáveis, capazes de multiplicar as transações.

Como mediadora entre os especialistas nacionais/internacionais e os produtores locais, a dirigência aapresidista assumiu papéis cada vez mais centrais no mapa das instituições técnicas. Com capacidade para convocar formadores e aprendizes, a AAPRESID começou a obter certo reconhecimento por parte dos atores relevantes do setor (AACREA, INTA, *Sociedad Rural Argentina*, Universidades). Esse ativismo lhes deu uma abertura para o mundo e os levou a debates e preocupações globais, reinterpretando os interesses e tempos locais em função de dinâmicas e tendências internacionais. Como resultado, a própria identidade começou a integrar essas lógicas e elementos "extra" setoriais e "trans" nacionais.

Essa visão renovada do negócio, ainda que comprovadamente exitosa do ponto de vista econômico, precisava ainda construir uma legitimidade social para se assentar de maneira duradoura no meio rural. Orientados por esse objetivo, adotaram a partir daí um tom quase milenarista ao convocar os produtores a protagonizar a "segunda revolução dos pampas" (Huergo, 2001). Os congressos anuais, as notas nos jornais de distribuição nacional (*Clarín* e *La Nación*) e os programas de rádio e de televisão foram canais idôneos para a difusão do "sonho argentino" que esses dirigentes cogitavam, como se vê

no artigo do presidente honorário da AAPRESID no jornal *Clarín*, alguns meses antes da grande crise de dezembro de 2001: "Quando começou o 9º Congresso Nacional da AAPRESID, a Argentina, uma vez mais, parecia à beira do abismo. O risco país estava em 1.600 pontos, a bolsa tinha baixas e os *piqueteros* bloqueavam as ruas. Em Mar del Plata, mais de mil empresários agrícolas participavam desta convocatória anual. Pulsava a vida num país que parecia desfalecer. Pulsava um sonho que devemos compartilhar. [...] O país não mudará pela política, mudará pelos empreendedores. [...] Podemos demonstrar com orgulho que contribuímos, com nossas iniciativas, para as conquistas mais relevantes do setor agrário argentino dos últimos anos. [...] Nós somos os protagonistas, com os recursos deste solo generoso, nossa tradição científica, nossa cultura, o talento dos jovens e a garra que precisamos ter para virar esta partida."[19]

Essa militância também alcançou bons resultados na promoção das biotecnologias. Os líderes da AAPRESID foram se relacionando com a dirigência internacional da *new economy* (as multinacionais, os organismos multilaterais, as associações *biotech*), mas também com distintos grupos locais que pouco sabiam do meio agropecuário até então. Neste marco devem ser interpretadas iniciativas como a criação do Grupo Biotecnologia (em novembro de 2000), a edição do *Libro Blanco de AAPRESID* (2004), onde se desfiam as noções centrais do modelo de agronegócio. Nesta linha de ações legitimadoras "para fora", a criação do programa de rádio "*Darse cuenta*"[20] (2004) respondeu ao objetivo de alcançar uma ampla audiência, como se pode ver pela escolha de uma estação com uma alta audiência (*Radio Continental*). O título do programa foi o mesmo utilizado pela AAPRESID para batizar seu congresso anual de 2003, e o mesmo que, tempos depois, designou a uma Fundação e a uma revista. Todas essas ações são retomadas nos meios de grande alcance: "Na AAPRESID sentimos ter a responsabilidade – como membros da sociedade argentina – de nos envolver em um "*Darse cuenta*" mais amplo, que envolva temas que vão além do meio agrário, mas que têm a ver com nosso espírito. Devemos iniciar uma nova etapa para o campo e para o país, onde todos "*nos demos cuenta*" de que podemos e devemos desenvolver uma nova cultura, baseada em valores como ética, transparência, respeito pela propriedade inte-

---

[19] V. Trucco, "*El sueño argentino*", setembro de 2001, disponível em http://www.clarin.com/suplementos/rural/2001/09/01/r-00801.htm.

[20] A tradução literal é "se dar conta", utilizada popularmente com o sentido de compreender, entender ou mesmo perceber algo. (N. do T.).

lectual e, fundamentalmente na confiança. Esse é nosso próximo desafio na AAPRESID, e a *Feriagro 2006* é testemunha" (Lorenzatti, 2006).

Os breves comentários sobre as ações "para fora" nos permitem compreender como a função ideológica do conhecimento foi vetorizada pela ideia de "inovação" como uma disposição subjetiva requerida pelo novo paradigma. Para afirmar a conjunção entre função produtiva e ideológica da tecnociência, a dirigência aapresidista reatualizou uma dimensão do perfil identitário: a responsabilidade moral do empresário do conhecimento. Não apenas promotores de uma filosofia a respeito dos recursos naturais, não somente pregadores laicos da nova sociedade do conhecimento, mas potencializando esses atributos já assentados, a dirigência do novo paradigma se manifesta como "líder social moralmente responsável". Com essa forma de definir seu papel, o caráter político da liderança que se propõe aparece diluído, como uma espécie de subdimensão do social; esses líderes se sentem na obrigação (ética e moral) de conduzir o país pela porta de entrada do novo modelo, da qual eles, enquanto especialistas do conhecimento, têm a chave. A doutrina vem acompanhada do exemplo, o qual, por sua vez, se complementa com a direção "responsável" do coletivo. A "visão", o "paradigma" ou a "mudança de mentalidades" não são colocados nos termos de um programa político passível de discussão e submetido ao campo das forças e interesses em disputa, cuja legitimidade deriva do voto. Ser inovador não é apenas alcançar uma agricultura cada vez mais rentável, mas também responder com responsabilidade a um problema humanitário: evitar a fome dos futuros 9 bilhões de habitantes no horizonte de 2050.

No âmbito local, a dimensão moral se traduziu no envolvimento em diversos projetos de responsabilidade social empresarial e de desenvolvimento comunitário, ações que outros atores do setor também começaram a implementar. Consequentemente, o novo paradigma começou a se posicionar como a referência social dos "inovadores", dos "responsáveis" e "comprometidos" com o desenvolvimento da nação, reeditando o clássico repertório da cúpula capitalista rural. O novo paradigma ampliou assim as bases sociais que o sustentavam, alcançando uma posição hegemônica em termos de sua capacidade de impor sua visão de mundo em detrimento de outras visões antagônicas.[21]

A partir de meados de 2000, com a cristalização do paradigma do agronegócio na Argentina, o diálogo entre a AAPRESID e o resto das entidades empresariais do setor será cada vez mais fluido e as posições adotadas pelo

---

[21] Nos referimos em particular à visão que então formulava a *Federación Agraria Argentina*, na qual não somente eram questionadas as ideias-chave do paradigma aapresidista, mas também o acusava de ser a causa da ruína dos "*chacareros*" e da agricultura familiar (FAA, 2005).

mundo do agronegócio poderão ser apoiadas ou criticadas, controvertidas ou consensuais, mas em nenhum caso passarão inadvertidas nem dentro nem fora do setor agropecuário.[22]

REFLEXÕES CONCLUSIVAS

Ao fim deste percurso há que se ressaltar a capacidade demonstrada pelo empresariado agrário argentino para liderar um novo processo de modernização agropecuária com base na incorporação de tecnologias de processo e de produto. Contudo, esse processo não redundou, como nos países centrais (Pisani, 1994), em uma industrialização da economia argentina. Pelo contrário, durante o período de mudanças tecnológicas, o setor industrial sofreu um esvaziamento igualmente intenso. Além disso, como se pode ver nos censos agropecuários desde 1988, se observa um processo de expulsão de pequenos e médios produtores que pode ser lido com a chave tecnológica.

Por outro lado, observamos a estratégia de construção de poder por parte dessa cúpula empresarial, a qual, além de garantir a posição hegemônica do modelo de agronegócios, permitiu invisibilizar, com igual êxito, as resistências e dificuldades de manutenção da agricultura familiar, incluindo-se aqui os estratos que conseguiram se inserir com algum êxito no modelo. Essa posição hegemônica se apoiou na "questão tecnológica" – despolitizando, portanto a histórica questão agrária – e envolveu âmbitos que as classes dominantes do espaço agrário não haviam acionado até então: além da tecnociência, o aparato estatal – particularmente o âmbito científico –, os meios de comunicação, e também a esfera política. A trama de poder que acompanhou e moldou a ancoragem local das mudanças associadas à globalização dos sistemas agroalimentares tem uma historicidade concreta: seu desdobramento não apenas implicou na subordinação dos atores mais fracos, mas também em dirimir posições no interior da classe dominante. Com efeito, a edificação do novo paradigma agrário colocou em confronto aqueles que tentavam liderá-lo e os que possuíam visões mais conservadoras e que em meados da década de 1990 ainda dominavam grande parte das instituições agropecuárias. Nos referimos não só à *Sociedad Rural Argentina* ou às *Confederaciones Rurales Argentinas,* mas também à *Asociación Argentina de Consorcios Rurales de Experimentación Agricola*, associação tecnológica fundada pelo empresariado que conduziu a primeira modernização na década de 1960 e que, no entanto, será interpelada

[22] Para uma caracterização dos pilares do agronegócio na Argentina, ver Gras e Hernández (2013).

pela radicalidade das tendências do novo paradigma do agronegócio, precisando assim se reacomodar para poder se integrar a ele. Esses elementos são os que revelam a natureza eminentemente política do agronegócio, na medida em que tratam da complexa constituição de um bloco de poder.

Por fim, queremos ressaltar as tensões que pairam sobre esse modelo hegemônico. Em primeiro lugar, apontamos as dinâmicas do mercado que afetam a consolidação alcançada por essa cúpula de empresários. Por um lado, a situação das médias empresas – significativas devido à sua inserção territorial – é afetada pela concentração empresarial em favor da produção em grande escala; por outro, a situação das grandes empresas, posicionadas mais "nacionalmente" que se deparam com dificuldades para negociar preços (em especial com os donos de terras) diante do fortalecimento das megaempresas cujo horizonte de acumulação é global. Em segundo lugar, a sociedade do agronegócio termina por gerar fortes resistências a partir da tematização pública de seus impactos ambientais. O debate liderado por coletivos sociais e organizações camponesas entrelaçou de tal modo a questão agrária à ambiental que conseguiu potencializar ambos os tipos de resistência e os recolocou na cena nacional, convocando tanto a atores rurais quanto urbanos, tanto nacionais quanto internacionais. Por último, não são menores as tensões induzidas pelas políticas públicas cujo desenho sustenta o modelo do agronegócio, mas também promove a agricultura familiar. Isso estaria evidenciando uma aposta na expansão controlada do atual modelo hegemônico; um tipo de "dominação do agronegócio sob a tutela do Estado", onde a coexistência com diversos modelos é garantida pela implementação de políticas ativas de fomento e de promoção, ainda que essa coexistência não seja explicitamente tematizada. Um amplo leque de interrogações se abre em torno da hipótese da "coexistência sustentável" dessas diversas agriculturas nos territórios.

Definitivamente, o modelo atualmente homogêneo nas agriculturas do Mercosul, está assentado em poderosos pilares materiais e simbólicos, mas também está sulcado por fendas que o enfraquecem. O modo pelo qual se combinem as forças e contradições no contexto capitalista contemporâneo indicará a possibilidade de construir um modelo alternativo de sociedade que formule uma agricultura social e ambientalmente sustentável.

REFERÊNCIAS

AAPRESID. *Atas de congressos* -1992 a 2007. Disponível em: < http://www.aapresid.org.ar/>. Acesso em: 01/04/2014.

ACHKAR, M.; DOMÍNGUEZ, A.; PESCE, F. *Agronegocios LTD.* Nuevas modalidades de colonialismo en el Cono Sur de América Latina. Montevideo: Food & Water Watch / REDES-AT, 2008.

BARSKY, O.; GELMAN, J. *Historia del agro argentino.* Desde la conquista hasta fines del siglo XX. Buenos Aires: Grijalbo-Mondadori, 2001.

BUSCH, L.; BAIN, C. New! Improved? The Transformation of the Global Agrifood System, *Rural Sociology,* [S.l.], v. 69, n. 3, p. 321-346, 2004.

FEDERACIÓN AGRARIA ARGENTINA. *La tierra, para qué, para quiénes, para cuántos. Por una agricultura con agricultores.* Congreso Nacional y Latinoamericano de Uso y tenencia de la Tierra. Buenos Aires: CICCUS, 2005.

FLICHMAN, G. *La renta del suelo y el desarrollo agrario argentino*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores, 1977.

GORI, G. *El pan nuestro.* Panorama social de las regiones cerealeras argentinas. Buenos Aires: UNQUI, 2002 [primeira edição 1958].

GRACIANO, O. El agro pampeano en los» clásicos» del socialismo argentino. Las propuestas hacia el campo de Juan B. Justo, 1894-1928. In: GRACIANO, O.; GUTIÉRREZ, T. (Org.). *El agro en cuestión.* Discursos, políticas y corporaciones en la Argentina, 1870-2000. Buenos Aires: Prometeo, 2008, p. 87-116.

GRAS, C.; HERNÁNDEZ, V. El fenómeno sojero en perspectiva: dimensiones productivas, sociales y simbólicas de la globalización agro-rural en Argentina. In: GRAS, C.; HERNÁNDEZ, V. (Org.). *La Argentina rural.* De la agricultura familiar a los agronegocios. Buenos Aires: Biblos, 2009, p. 15-38.

GRAS, C.; HERNÁNDEZ, V. Los pilares del modelo agribusiness y sus estilos empresariales. In: GRAS, C.; HERNANDEZ, V. (Org.). *El agro como negocio*: producción, sociedad y territorios en la globalización. Buenos Aires: Biblos, 2013, p. 17-48.

HABERMAS, J. *La technique et la science comme idéologie*. Paris: Gallimard, 1973.

HERNÁNDEZ, V. Ruralidad globalizada y el paradigma de los agronegocios en las pampas gringas. In: GRAS, C.; HERNÁNDEZ, V. (Org.). *La Argentina rural.* De la agricultura familiar a los agronegocios. Buenos Aires: Biblos, 2009, p. 39-64.

______. Genealogía de una elite rural: elucidación antropológica de una práctica de poder. *Mundo Agrario,* Buenos Aires, v. 13, n. 26, p.1-39, 2013.

HORA, R. *Los terratenientes de la Pampa argentina.* Una historia social y política, 1860-1945. Buenos Aires: Siglo XXI, 2005.

______. *Los estancieros contra el Estado.* La Liga Agraria y la formación del ruralismo político en la Argentina. Buenos Aires: Siglo XXI, 2009.

JORNAL *Clarín* on line 1989 a 2007, http://www.clarin.com/

McMICHAEL, P. Rethinking Globalization: the agrarian question revisited. *Review of International Political Economy*, Londres, v. 4, n. 4, p. 630-632, 1997.

McMICHAEL, P. The power of food. *Agriculture and Human Values,* Dordrecht, v. 17, n. 1, p. 21-33, 2000.

MURMIS, M.; PORTANTIERO, J.C. *Sobre los orígenes sociales del peronismo*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores, 1984 [primeira edição 1971].

ORDOÑEZ, H. *NENA. Nueva economía y negocios agroalimentarios*. Buenos Aires: Programa de Agronegocios y Alimentos, FAUBA, 2000.

OTERO, G. El régimen alimentario neoliberal y sus crisis. In: OTERO, G. (Org.). *La dieta neoliberal*: globalización y biotecnología en las Américas. México: Miguel Ángel Porrúa Editor, 2014, p. 15-42.

PECHLANER, G.; OTERO, G. The third food regime: neoliberal globalism and agricultural biotechnology in North America. *Sociologia Ruralis,* Wageningen, v. 48, n. 4, p. 351-371, 2008.

______. The Neoliberal Food Regime: Neoregulation and the New Division of Labor in North America. *Rural Sociology,* Wageningen, v. 75, n. 2, p. 179-208, 2010.

PISANI, E. *Pour une agriculture marchande et ménagère*. France: Ed. de l'Aube, 1994.

SÁBATO, H. La cuestión agraria pampeana: un debate inconcluso. *Desarrollo Económico*, Buenos Aires, v. 27, n. 106, p. 291-301, 1987.

SÁBATO, J. *La clase dominante en la Argentina moderna*. Buenos Aires: CISEA- Imago Mundi, 1988.

TEUBAL, M. *Globalización y expansión agroindustrial. ¿Superación de la pobreza en América Latina?* Buenos Aires: Corregidor, 1995.

Capítulo 3
Agronegócio e reestruturação urbana e regional no Brasil

• • • • • • •

Denise Elias

INTRODUÇÃO

Com o presente capítulo, objetivamos colocar em debate alguns dos principais processos que estão na base da análise das novas formas de uso e ocupação do território brasileiro notadamente associadas à reestruturação produtiva da agropecuária com o incremento da agricultura empresarial intensiva (agronegócio globalizado). Privilegiaremos a análise da intensificação da urbanização da sociedade e do território, das novas relações campo-cidade e da reestruturação urbana e regional. Foi definida como recorte temporal a década de 1980, quando de forma intensa os processos em voga se difundem pelas diferentes partes do país. Vale destacar que algumas das ideias principais aqui apresentadas constituem uma versão revisada de pontos discutidos em artigos anteriores. Da mesma forma, essas ideias não se limitam a apresentar resultados de uma pesquisa, mas de um conjunto delas, realizadas nos últimos anos.

O texto é composto por quatro partes. A primeira traz uma síntese das principais características da reestruturação produtiva da agropecuária brasileira, assim como da organização das redes agroindustriais. Na segunda parte, trabalhamos a tese da relação intrínseca entre a intensificação da urbanização da sociedade e do território e o processo de expansão do agronegócio. Num terceiro item, são discutidas as regiões produtivas do agronegócio, características dos processos de fragmentação do território, face ao caráter espacialmente seletivo da reestruturação produtiva da agropecuária. Enfim, é apresentada a noção de cidade do agronegócio. No final dessa quarta etapa, apresentamos a realidade do país, com um exemplo de cidade do agronegócio.

1. REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA DA AGROPECUÁRIA

O Brasil é, na América Latina, um dos países que mais reorganizou sua atividade agropecuária desde meados do século XX. O tamanho continental de seu território, aliado à existência de grandes propriedades e de um parque industrial em expansão foram fatores favoráveis ao caleidoscópio de transformações que se processaram no setor. Desde então, a agropecuária brasileira passa por um processo de reestruturação produtiva, abalizada na racionalidade do atual sistema temporal, tendo seu funcionamento regulado pelas relações de produção, distribuição e consumo globalizados, direcionando-se, cada vez mais, para atender à crescente demanda do mercado urbano interno e à produção de *commodities* para exportação.

Verificaram-se profundas transformações no seu processo produtivo. Os sistemas de ação e os sistemas de objetos (SANTOS, 1996) associados à agropecuária se reestruturaram mediante o incremento da utilização de ciência, tecnologia, informação e diferentes capitais (industriais, financeiros, entre outros).

Tudo isso resultou na exacerbação da agricultura capitalista, com significativo incremento da agricultura empresarial, apoiada em um modelo técnico, econômico e social de produção globalizada que propicia novas e complexas possibilidades para a acumulação ampliada do capital no setor, o qual chamaremos aqui de agronegócio globalizado. Esse setor tem referência planetária e recebe influência das mesmas normas que regem os outros aspectos da produção econômica no período histórico atual, incluindo a competitividade e a financeirização. Vale destacar que, embora a agricultura patronal se desenvolva no país desde o início do período colonial (século XVI) sob o comando do comércio em grande escala, somente mais de cinco séculos depois apresenta mudanças radicais. Isso se deve ao fato de a reestruturação produtiva, calçada nos pilares da revolução tecnológica, também ter atingido essa atividade, que passa a incorporar os principais paradigmas da produção e do consumo globalizados, em consonância com as transformações gerais do restante da sociedade.

Outra característica marcante da difusão do agronegócio globalizado é seu funcionamento regulado pela economia de mercado, em razão das demandas urbanas e industriais em grande parte voltado para a exportação. Sua produção destina-se à geração de *commodities* (soja, café, suco de laranja, entre outras); geração de combustíveis renováveis, cujo caso mais emblemático é o da produção de álcool combustível a partir da cana-de-açúcar e, mais recentemente, a produção de biodiesel, em especial a partir da soja; produção de

matérias-primas para ramos agroindustriais[1] ou, ainda, para o mercado de produtos agrícolas *in natura* (melão, manga, uva, mamão, banana, por exemplo).

A dificuldade de controle do processo produtivo da agropecuária, com uma estrutura dependente dos fatores naturais (clima, relevo, solo, temperatura, topografia, por exemplo) e do ciclo biológico das plantas e dos animais, sempre representou um limite para a acumulação ampliada no setor, uma vez que o tempo de produção é comumente superior ao tempo de trabalho. Nesse contexto, a aplicação dos procedimentos e métodos científicos para a realização da agropecuária, com vistas ao aumento de produtividade e à redução de custos, visa o aperfeiçoamento e a expansão de seu processo produtivo, imprimindo intricadas inovações às forças produtivas do setor, configurando novos sistemas técnicos agrícolas (Elias, 2003).

Teríamos, assim, a reestruturação produtiva da agropecuária modificando, sobretudo, a base técnica da produção, mediante o amplo emprego de máquinas (tratores, colheitadeiras, arados), insumos químicos (agrotóxicos, fertilizantes) e biotecnológicos (sementes geneticamente modificadas, novas variedades) fornecidos pela atividade industrial, com notáveis metamorfoses na divisão social e territorial do trabalho agropecuário.

Em um primeiro momento, os insumos químicos e os maquinários utilizados eram em grande parte importados, uma vez que o Brasil só passou a fabricar tais produtos em grande escala a partir da década de 1970, com a implantação de multinacionais, produtoras de tratores e máquinas agrícolas (como a John Deere). Nesse sentido, um dos principais signos da atividade no Brasil é uma crescente interdependência com os demais setores da economia. As relações com o setor industrial merecem destaque, por propiciarem a instalação e o crescimento de muitos ramos, sobretudo dos que fornecem os insumos e bens de capital para a agropecuária, assim como das agroindústrias, muitas delas multinacionais (Nestlé, Batavo, Parmalat, entre outras), que assumem parte significativa do comando das transformações no setor.

A dinâmica da agropecuária passa, então, a ser determinada pelo desenvolvimento do que alguns autores chamam de redes agroindustriais (Silveira, 2005; Elias, 2008), em que são relacionados os seguintes estabelecimentos: empresas agropecuárias; indústrias de sementes selecionadas, de insumos químicos e implementos mecânicos; laboratórios de pesquisa biotecnológica;

[1] Entendemos como agroindústrias os ramos da indústria de transformação cuja matéria-prima principal provém da produção agropecuária ou extrativista vegetal como, por exemplo, indústrias de alimentos (beneficiamento, moagem, torrefação, preparação de refeições, conservas, abate de animais, resfriamento e preparação de leite e laticínios, fabricação e refino de açúcar, fabricação de balas e caramelos, fabricação de massas alimentares) e de bebidas.

prestadores de serviços; agroindústrias; empresas de distribuição comercial; empresas de pesquisa agropecuária, de *marketing*, de *fast food* e de logística; cadeias de supermercados.[2]

Outros processos são ainda favorecidos, quais sejam, a expansão de sociedades anônimas, de cooperativas agrícolas, de empresas integradas verticalmente (agroindustriais ou agrocomerciais), assim como a organização de conglomerados empresariais por meio de fusões, *holdings*, cartéis e trustes (Delgado, 1985), com atuação direta no agronegócio. As grandes corporações se apropriam desse tipo de produção agropecuária no Brasil, seja através da territorialização do capital no espaço agrário, seja através da monopolização do território pelo capital (Oliveira, 2004). Tais processos alçam inúmeras empresas do agronegócio globalizado no circuito superior da economia urbana (Santos, 1979). Caracteriza-se, com todas essas mudanças, uma nova organização econômica e social da agropecuária, que acompanha a unificação da economia pelo movimento do capital industrial e financeiro, com a intensificação da divisão social e territorial do trabalho, e com a especialização da produção.

A adoção de novos sistemas técnicos agrícolas, por sua vez, minimizou a anterior vantagem representada pela produção localizada nos melhores solos e nas topografias mais adequadas. Aumentou a possibilidade de aproveitamento dos solos menos férteis e de ocupação intensiva de espaços agrícolas até então desprezados para tais atividades. Da mesma forma, relativizou as questões locacionais clássicas (como a proximidade com o mercado consumidor), antes imprescindíveis. Isso significa dizer que muitas novas áreas passam a ser de interesse do capital do agronegócio. Adaptando Santos (1993) para o caso presente, poderíamos dizer que o capital do agronegócio passa a ocupar um amplo exército de lugares de reserva.[3]

Entre os resultados, poderíamos citar as intensas mudanças nas formas de uso e ocupação do espaço agrário, tanto com a territorialização de grandes empresas nas áreas mais competitivas, como também com a monopolização de outras, com a consequente expropriação da pequena agricultura. Na medida em que a sociedade contemporênea passa a experimentar uma dinâmica de

---

[2] Tais debates se iniciaram nos Estados Unidos da América na década de 1950, quando se passou a discutir a noção de *agrobusiness*, que envolveria, além da própria atividade agropecuária, todos os setores associados a montante e a jusante dessa atividade. Tiveram desdobramentos em vários outros países. No Brasil, os debates foram intensos, especialmente nas décadas de 1980 e 1990, com vários autores discutindo o que chamavam de complexos agroindustriais – CAIs (Sorj, 1980; Muller, 1989; Mazzali, 2000; Silva, 1996), outros de sistemas agroindustriais – SAGs (Farina e Zylbersztain, 1998).

[3] Mais comumente chamados de fronteira agrícola. Utilizamos lugares de reserva com base na noção de Santos (1993).

maior aceleração (Santos, 1996), o campo brasileiro deixa de ser um espaço com menos rugosidades (Santos, 1985) e com flexibilidade superior à apresentada pelas cidades. Nas áreas onde o agronegócio se expande, o meio natural e o meio técnico são substituídos pelo meio técnico-científico-informacional (Santos, 1988; 1993), aumentando sua densidade técnica. Desde então, reforçam-se as determinações exógenas ao lugar de produção, tais como no tocante aos mercados mais longínquos e competitivos. Fato semelhante ocorre em relação aos preços, sendo os de alguns produtos comandados pelas principais bolsas de mercadorias do mundo. Da mesma forma, aumentam as distâncias entre as áreas de produção e os centros de comando e consumo, reforçando a fragmentação do território e as diferenças entre o que Santos (1993) chamou de "lugares do fazer" e "lugares do mandar".

Os espaços agrícolas passam, desde então, por um processo acelerado de reorganização. Sobre eles se organizam sistemas técnicos (de eletrificação, de armazenagem, de irrigação, de transportes, de telecomunicações, de centros de pesquisa agropecuária) voltados para dotar o espaço agrícola de uma maior fluidez para as empresas hegemônicas do setor. Isso induz à racionalização desses espaços e a expansão do meio técnico-científico-informacional, revelando o dinamismo da (re)produção do espaço resultante da reestruturação da agropecuária.

Vale destacar que o governo federal foi um dos principais agentes dessas transformações da agropecuária, especialmente entre meados da década de 1960 e 1980, através de políticas econômicas gerais e de estratégias de crescimento agrícola – política econômica externa, política monetária, política de controle de preços agrícolas – como também mediante políticas explícitas de fomento agrícola (financiamento rural, tecnológica e fundiária), tentando abranger todos os níveis envolvidos com a modernização do setor (Delgado, 1985).

Nos itens a seguir, discutiremos os processos de urbanização e de regionalização intrínsecos ao agronegócio globalizado, algumas das marcas do Brasil desde as últimas décadas do século XX.

2. RELAÇÕES CAMPO-CIDADE, URBANIZAÇÃO E REGIONALIZAÇÃO

Nesta seção discutiremos a tese por nós defendida (Elias, 2003; 2008; 2011) segundo a qual é possível identificar municípios e regiões no Brasil cuja intensificação da urbanização, assim como a constituição de novas re-

gionalizações, se deve diretamente à consecução e à expansão do agronegócio globalizado. Em face do seu caráter espacialmente seletivo, socialmente excludente e ambientalmente insustentável, a reestruturação produtiva da agropecuária acirra a divisão social e territorial do trabalho. Concomitantemente, processam-se a fragmentação do espaço agrícola, o incremento da urbanização, assim como novas regionalizações. A busca de explicações de tais processos nos leva a considerar a forte integração da atividade agropecuária aos circuitos da economia urbana, desenvolvendo-se uma extensa gama de novas relações entre o espaço agrícola racionalizado e os espaços urbanos próximos. Essas relações se dão atreladas às demandas produtivas de serviços e produtos especializados por parte das empresas relacionadas ao agronegócio, assim como para o armazenamento e escoamento da produção.

Dessa forma, o agronegócio globalizado desempenha um papel fundamental para a intensificação da urbanização e para o crescimento de cidades locais e de porte médio, fortalecendo-as em termos demográficos e econômicos. Nessas cidades se realiza parte da materialização das condições gerais de reprodução do capital do agronegócio globalizado, quando elas passam a exercer novas funções e a compor importantes nós, pontos ou manchas das redes agroindustriais, a partir das quais fornecem parte da mão de obra (especializada e braçal), dos recursos financeiros, dos insumos químicos, das máquinas agrícolas e da assistência técnica agropecuária, dinamizando a economia urbana e a reorganização urbano-regional.

Quanto mais dinâmico for o agronegócio e quanto mais globalizados forem os seus circuitos espaciais da produção e seus círculos de cooperação (Santos, 1986; 1993), maiores e mais emaranhadas se tornam as relações entre campo e cidade inseridos em regiões agrícolas. Assim, a difusão do agronegócio explica, em parte, a expansão do meio técnico-científico-informacional e a urbanização em diferentes áreas do país. Tais fatos estão entre os que competem para que a urbanização brasileira tenha deixado de ser predominantemente litorânea, como o foi durante séculos, desencadeando transformações nas áreas antes não consideradas para produções agrícolas mais intensivas, tais como partes das regiões Nordeste, Norte e Centro-Oeste, nas quais se expande a produção de grãos, de gado, de frutas tropicais, e de cana-de-açúcar desde a década de 1980.

Para atender às demandas do agronegócio globalizado, novos fixos artificiais se sobrepõem à natureza em parte dos espaços agrícolas (armazéns, silos, indústrias de processamento, terminais de carga, escritórios das empresas agrícolas, centros de capacitação, alojamentos para trabalhadores agrícolas, *packinghouses*), (re)produzindo esses espaços e ampliando a complexidade dos seus sistemas de

objetos. O resultado é uma remodelação desses espaços que se tornam cada vez mais rígidos, mais rugosos.

Como a gestão desse agronegócio necessita da sociabilidade e dos espaços urbanos, o mesmo ocorre nos espaços urbanos próximos, o que explica em parte a interiorização da urbanização, promovida pelas novas relações estabelecidas entre o campo e as cidades, desencadeadas pelas demandas por parte do agronegócio, de produtos e serviços especializados, incrementando o consumo produtivo (Santos, 1988) do agronegócio (Elias, 2003; Elias, Pequeno, 2010). Isso constitui parte da explicação da reestruturação do território e da organização de um novo sistema urbano brasileiro, muito mais complexo do que há trinta ou quarenta anos, invalidando parte das explicações sobre a rede urbana e a hierarquia urbana (cidades maiores tendo as menores como tributárias) que valiam até então.

Em todas as áreas de expansão do agronegócio no Brasil é visível o crescimento da urbanização e de aglomerados urbanos, assim como a subdivisão e criação de novos municípios, tanto em áreas que já se destacavam pela produção agrícola como nas regiões Sul e Sudeste, quanto nas áreas mais recentemente ocupadas com tal tipo de produção. São várias as cidades classificadas como de pequeno ou médio porte[4] que têm parte de sua economia associada a alguma produção agrícola e/ou agroindustrial, compondo exemplos de desenvolvimento urbano vinculado ao agronegócio.

Tal situação ocorre, principalmente, porque o agronegócio tem o poder de impor especializações territoriais mais profundas, aproximando-nos do que Santos (1988; 1993; 1996; 2000) chamou de produção de espaços corporativos, onde as empresas (re)produzem o espaço ao sabor de suas necessidades. Assim, as demandas das produções agrícolas e agroindustriais intensivas têm o poder de adaptar os espaços próximos, sejam agrícolas sejam urbanos, às suas necessidades.

Muitas atividades disseminam-se por todas as áreas de difusão do agronegócio globalizado, podendo-se citar: as casas de comércio, de implementos agrícolas, de sementes, grãos e fertilizantes; os escritórios de *marketing*, de consultoria contábil; os centros de pesquisa biotecnológica; as empresas de assistência técnica, de transportes de carga; os serviços do especialista em engenharia genética, veterinária, meteorologia, agronomia, economia, administração pública; os cursos técnicos de nível médio; os cursos superiores voltados ao agronegócio. Isso aponta que parte do processo produtivo dessas atividades, incluindo sua

---

[4] Sobre a discussão de cidades médias podem ser vistos os trabalhos de Maria Encarnação Sposito (2010a, 2010b).

gestão, é urbana. Nas áreas em que o agronegócio mais rapidamente e há mais tempo se propaga, são surpreendentes a diversidade e o grau de complexidade dos produtos e serviços aos quais é possível ter acesso. Poderíamos exemplificar com o caso da Região de Ribeirão Preto (SP), uma das mais antigas do agronegócio globalizado do estado de São Paulo, associada às redes agroindustriais de cana-de-açúcar e de suco de laranja. Ainda no início da década de 1980, uma filial do escritório da Bolsa de Valores de São Paulo (Bovespa), até então restrito às principais capitais do país, instalou-se na cidade homônima.[5]

O crescimento da produção não material nos espaços urbanos não metropolitanos nas áreas de difusão do agronegócio deve-se ainda ao crescimento populacional e à revolução do consumo, esta última erigida sob os auspícios do consumo de massa, multiplicando o número de estabelecimentos comerciais e de serviços de uma gama variada de ramos.

Os elementos estruturantes do incremento dessas relações campo-cidade, assim como do crescimento da população urbana, podem ser encontrados também, como já citamos, na forma de apropriação privada da terra, resultando na expulsão dos que não detêm a propriedade da terra e originando fortes movimentos de êxodo rural, de forma maciça nas décadas de 1960 e 1970. Essas ocorrências acontecem especialmente nas regiões Sudeste e Sul em um primeiro momento, mas também nas demais regiões nas décadas seguintes, caracterizando processos de migração inter e intrarregional.

Por outro lado, a partir da década de 1980, passam a ocorrer também movimentos distintos de migração, tais como a da mão de obra especializada, oriunda muitas vezes das metrópoles, que migra para as áreas de difusão do agronegócio. Esse fato marca uma nova dinâmica populacional, quando milhares de trabalhadores especializados migram das metrópoles do país para algumas das cidades médias ou pequenas, mas que passam por dinamismo econômico. Essa realidade aponta também o incremento das relações assalariadas na atividade agropecuária.

Os fenômenos da macrourbanização e de metropolização, características do processo de urbanização brasileira desde os anos 1960, como os processos da dispersão espacial da produção – entre elas do agronegócio – e da especialização produtiva do território, fazem com que, a partir da década de 1980,

---

[5] A instalação do Escritório Regional da Bovespa na cidade de Ribeirão Preto foi a primeira abertura de uma filial fora da cidade de São Paulo. Rapidamente, esse escritório ganhou destaque nacional pelo volume de negócios realizados em *commodities*, só perdendo para o da própria matriz, para o escritório da bolsa no Rio de Janeiro e para o de Belo Horizonte/Brasília/Espírito Santos. Para uma leitura sobre o agronegócio e a respectiva relação com a urbanização da Região de Ribeirão Preto, pode ser visto Elias (2003).

difundam-se e cresçam as cidades de porte médio e pequeno, tornando mais densa e complexa a rede urbana brasileira uma vez que aumentam os fatores de dispersão e de concentração.

Entre os resultados dos processos supracitados, temos uma significativa remodelação do território e a organização de novo sistema urbano, assim como a formação de novas regionalizações. Para o caso presente, processa-se, em última instância, a produção de regiões especializadas e corporativas concernentes ao agronegócio, as quais temos chamado de regiões produtivas do agronegócio (RPAs) (Elias, 2011; 2013). Trata-se de uma noção em construção, trabalhada no intuito de evidenciar as dinâmicas socioespaciais oriundas de tais atividades.

3. REGIÕES PRODUTIVAS DO AGRONEGÓCIO

No nosso entendimento, as RPAs são verdadeiros híbridos, compostos por modernos espaços agrícolas racionalizados e por espaços urbanos não metropolitanos em parte funcionais a esse agronegócio. Elas formam manchas de redes agroindustriais e são perpassadas por parte dos circuitos espaciais de produção e círculos de cooperação de importantes *commodities* ou produções agropecuárias, os quais evidenciam algumas das dinâmicas socioespaciais do agronegócio globalizado.

Como as RPAs conectam-se diretamente aos centros de poder e de consumo em nível mundial, as escalas local e regional que têm vida em seu interior articulam-se permanentemente com a escala global, e o território organiza-se com base em imposições do mercado de *commodities*. Constituem, então, lugares propícios ao exercício dos capitais hegemônicos, porquanto apresentam novas possibilidades para a acumulação, cada vez com menor capacidade de resistir às ingerências exógenas, como a crescente financeirização da atividade agrícola. Poderíamos mesmo dizer que os agentes do sistema financeiro que atuam no agronegócio realizam uma das formas de "regularização fundiária" não oficial quando se apropriam das terras dadas como garantia de empréstimos não pagos. Nessas regiões já se observa, também, a presença de corporações formadas por empresas agrícolas e agroindustriais, algumas já atuando com capital aberto, que se configuram entre os principais agentes da produção do espaço regional.

Desse modo, as RPAs compõem espaços do fazer do agronegócio globalizado, nas quais as verticalidades têm predominância sobre as horizontalidades.[6]

---

[6] Sobre verticalidades e horizontalidades ver Santos (1996). Sobre regiões do fazer e regiões do gerir pode ser visto Santos (1996; 2000).

Mas, em contrapartida, as horizontalidades são extremamente difundidas, devido a fatores como: expansão das atividades econômicas; aumento da população e do mercado de trabalho; chegada dos novos agentes econômicos; fluxos de população e de cargas; diversidade e quantidade de fluxos entre o campo e a cidade. Teríamos, assim, uma nova face do clássico fenômeno da região. Conforme isso indica, nas RPAs a solidariedade organizacional imposta pelas empresas hegemônicas do agronegócio é preponderante sobre a solidariedade orgânica,[7] localmente e historicamente tecida, que fica comprometida, apesar dos permanentes processos de resistência dos sujeitos sociais excluídos pelas dinâmicas do agronegócio. Processa-se, em última instância, a produção de regiões especializadas e corporativas vinculadas aos diversos circuitos da economia do agronegócio, notadamente ao circuito superior desse agronegócio (Elias, 2006b; 2007; 2008). Contudo, o fato de tais circuitos serem hegemônicos nas RPAs não elimina a existência de superposições de distintas divisões sociais e territoriais do trabalho, responsáveis pela formação de vários circuitos da economia agrária, tais como os formados a partir da agricultura camponesa não integrada ao agronegócio. Nessa ótica, as RPAs são também o lugar de diversos conflitos e disputas de várias naturezas e complexidades entre os diferentes agentes envolvidos (pelo uso da terra e da água, pela mão de obra, etc.).

Vale destacar, também, que as RPAs abarcam somente uma parte dos circuitos espaciais da produção e dos círculos de cooperação do agronegócio globalizado, em especial os locais e regionais. Os demais só podem ser visualizados ao se considerarem todas as etapas do processo produtivo de uma *commodity* ou de um outro produto agropecuário com alto valor agregado, pois muitos deles não se dão na RPA na qual são produzidos ou mesmo no país. Portanto, diríamos que as RPAs são funcionais do agronegócio, meras regiões do fazer do agronegócio, com pouquíssima ou nenhuma ingerência efetiva sobre as respectivas produções agrícolas e agroindustriais nelas ocorridas.

Mencionadas regiões são frações do espaço total das redes agroindustriais, cada vez mais abertas às influências exógenas e aos novos signos do período atual. Existem porque sobre elas se impõem arranjos organizacionais, criadores de coesão organizacional baseada em racionalidades de origens distantes, mas que se tornam o fundamento da existência e da definição desses subespaços. Diante disso, uma RPA é resultado do impacto das forças externas/modernizantes e da capacidade das suas virtualidades, assim como das relações entre outros diferentes pares dialéticos tais como o Estado e o Mercado. Como objeto e sujeito da economia globalizada do agronegócio, é um espaço que

[7] Sobre solidariedade orgânica e organizacional pode ser visto Santos (1996).

perde parte de sua autonomia, pois exige interação com o restante do mundo para promover a renovação tecnológica, para a complementação da produção e para a acumulação ampliada do capital do setor.

Tais regiões hoje se fazem presentes tanto nos lugares de reserva – inseridos mais recentemente na agropecuária globalizada, como nas regiões Norte e Nordeste e parte do Centro-Oeste – quanto nas regiões agrícolas que há mais tempo participam dos circuitos superiores da economia do agronegócio globalizado, fortemente concentradas nas regiões Sudeste e Sul.

Como ilustração de RPAs, poderíamos mencionar as regiões formadas pelas áreas polarizadas pelas cidades Passo Fundo (RS), Dourados (MS), Sinop (MT), Uberlândia (MG), Ribeirão Preto (SP), Barreiras (BA), Petrolina (PE), Mossoró (RN), todas elas com papéis mais clássicos de uma cidade de porte médio.[8] Vale relembrar o entendimento de que não é por ter no agronegócio um de seus pilares econômicos que a economia urbana e a economia agrícola dessas regiões vivam exclusivamente dessa atividade, mesmo que algumas tenham se originado dela.

Nesse ponto, destacamos que a configuração das regiões produtivas do agronegócio não respeita os limites político-administrativos oficiais e, assim, é recorrente uma mesma RPA ser formada por municípios de diferentes estados da federação. Algumas dessas delimitações, muito embora não existam oficialmente, são reconhecidas pelas populações locais e empresas atuantes nas respectivas áreas.[9] Dessa forma, uma mesma região é composta por um conjunto de municípios por vezes pertencentes a diferentes estados, com seus respectivos espaços agrícolas e urbanos associados em graus diversos ao agronegócio.[10]

Para chegar à delimitação do recorte espacial preciso de uma RPA, é necessário cuidado, até porque, em face da dinâmica de todos os processos supracitados, essa delimitação sofre mudanças permanentemente. Mesmo que assim não fosse, é sempre difícil, no início de uma pesquisa de uma RPA, saber exatamente quais os limites a serem considerados para ela. Uma boa

---

[8] Sobre algumas dessas cidades e seus respectivos papéis regionais pode ser visto Sposito, Elias, Soares (2010a; 2010b).

[9] Por exemplo, a RPA formada por municípios da Bahia, do Piauí, Maranhão e Tocantins, que recebe denominações formadas pelas iniciais dos estados, tais como Bamapito ou Matopiba. Uma ilustração do reconhecimento operacional de tais regiões é a recente criação (2015) da Agência de Desenvolvimento do Matopiba.

[10] Um estudo de RPA comandada por uma cidade média, composta por municípios do estado do Ceará e do Rio Grande do Norte, produtora de frutas tropicais, pode ser visto em Elias e Pequeno (2010).

metodologia seria utilizar como categorias de análise os circuitos espaciais da produção e os círculos de cooperação da(s) atividade(s) agrícola(s) e/ou agroindustrial(ais) que exercem hegemonia na região.

4. CIDADES DO AGRONEGÓCIO

Como já afirmado, a reestruturação produtiva da agropecuária no Brasil renova os papéis de algumas cidades e as relações entre o campo e a cidade, desencadeadas pelas novas necessidades de consumo produtivo do agronegócio. Em algumas cidades, esse tipo de consumo é mais importante e complexo do que o consumo consumptivo, ou seja, aquele próprio das demandas ligadas à população. Isso denota o que Santos (1988; 1993; 2000) chamou de "cidade do campo", noção que utilizamos por algum tempo (Elias, 2003) embora, há alguns anos, a tenha substituído por "cidade do agronegócio" (Elias, 2006c; 2011), visando uma possível consolidação conceitual dessa noção.

Mas a utilização de tal noção vem causando algumas celeumas e precisa ser melhor compreendida e, antes de tudo, estudada e debatida. O que chamamos de cidades do agronegócio seriam os espaços urbanos inseridos em RPAs nos quais se dá a gestão local ou regional do agronegócio, cujas funções inerentes a essas atividades têm hegemonia na economia urbana. Transformam-se, então, em lugares de múltiplas formas de cooperação erigidas pelo agronegócio, produzindo novas territorialidades e sociabilidades. Se, como diz Carlos (2004), a cidade é a materialização das condições gerais de reprodução do capital entendemos, então, que a cidade do agronegócio é, ela própria, processo, função e forma (Santos, 1985) para a reprodução do capital do agronegócio globalizado e, dessa maneira, uma força produtiva para a reprodução desse capital. Na cidade do agronegócio, as funções de atendimento às demandas desse tipo de atividades são hegemônicas sobre as demais funções da cidade.

Diríamos que a cidade do agronegócio é um tipo de cidade que polariza e organiza amplo espaço agrícola, na confluência do agrário moderno com espaços urbanos não metropolitanos. Seria, assim, um lugar de destaque na hierarquia urbana de uma RPA, um nó integrante das redes agroindustriais. A especialização da cidade pode ser captada mediante a leitura de suas funções urbanas (Corrêa, 2010). Dado que as cidades do agronegócio apresentam uma especialização funcional, não basta à cidade estar inserida em uma RPA para poder ser classificada como tal. Ela se distingue de outro espaço urbano pela hegemonia de suas funções inerentes às redes agroindustriais sobre as demais funções urbanas.

É possível identificar várias cidades, nas diferentes partes do país, cujo crescimento econômico e territorial se deve diretamente à consecução do agronegócio, tais como Luís Eduardo Magalhães (BA), Uruçuí (PI), Sorriso e Lucas do Rio Verde (MT), Matão e Sertãozinho (SP), exemplificadas como cidades do agronegócio em trabalhos anteriores. Mas, hoje, temos dúvidas em colocar na mesma posição algumas delas, uma vez que apresentaram grande crescimento econômico na última década com a chegada de novos agentes econômicos, e passaram a atuar em vários ramos do comércio e dos serviços associados, não apenas ao consumo produtivo do agronegócio, destacando-se também em outros ramos, como os voltados à educação. Dessa forma, descolam-se de alguns processos, funções e formas inicialmente no âmago de suas respectivas formações socioespaciais, fazendo com que a denominação de cidades do agronegócio não lhes caiba mais: os processos e as funções essenciais ao agronegócio globalizado perderam, em termos relativos, hegemonia em relação às demais funções que a cidade passa a exercer. Isso não significa que o agronegócio deixe de ter importância na economia e no território de determinada cidade, mas que outras atividades passam também a ser importantes, qualitativa e quantitativamente.

Algumas cidades que poderiam ser classificadas como do agronegócio são cidades reestruturadas com a difusão do agronegócio. Mas outras compõem-se de núcleos urbanos recém-criados, já sob influência da difusão do agronegócio. Um exemplo emblemático desse último caso é a criação do município de Luís Eduardo Magalhães, no ano de 2000, desmembrado do município de Barreiras (BA). Luís Eduardo Magalhães (LEM) é um dos lugares de reserva recentemente tomado pelas grandes empresas associadas às redes agroindustriais hegemônicas do complexo carnes-grãos (como a Bunge Fertilizantes e Bunge Alimentos, instaladas na década de 1980).

A região produtiva mais importante do agronegócio existente no Nordeste do Brasil, cuja "capital" consideramos ser a cidade de Barreiras, abrangia inicialmente o oeste da Bahia, tendo se estendido para o sul do Maranhão, o sul do Piauí e já atinge partes do estado do Tocantins e cuja gestão hoje é dividida com LEM. Entendemos que, enquanto Barreiras exerce os papéis mais clássicos de uma cidade de porte médio, LEM configura-se como uma cidade do agronegócio (Elias, 2006c). Ambas polarizam toda a região produtiva no que tange ao comércio e aos serviços. Barreiras, já em estágio mais avançado de urbanização da sociedade e do território, principal centro urbano dos cerrados nordestinos, o primeiro a despontar como uma economia atrelada ao agronegócio da soja no Nordeste possui o terciário mais

consolidado, além de ser a cidade que reúne as representações dos órgãos estaduais e federais.[11]

Apesar de LEM apresentar, de maneira geral, um terciário bem menor e menos diversificado em relação ao de Barreiras, o comércio de insumos e equipamentos para a agricultura intensiva avança rapidamente e, para algumas demandas, parece já superar o da cidade mais importante da região, assumindo papel não só local, mas também regional. Destaca-se, por exemplo, por conter revendedores autorizados dos maiores fabricantes de máquinas agrícolas que atuam no Brasil, como a John Deere. Tais estabelecimentos perfilam-se ao longo da BR-242, no limite dos dois municípios. Outro exemplo da especialização funcional da cidade é que, desde 2004, LEM é uma das quatro únicas cidades no Brasil que recebem a Agrishow, Feira Internacional de Tecnologia Agrícola em Ação, uma das principais vitrines do que há de mais moderno para ser utilizado em toda a cadeia produtiva no agronegócio.[12] Quanto aos demais municípios baianos componentes dessa região, nenhum outro se apresenta com o mesmo desenvolvimento urbano, tendo suas respectivas economias relacionadas à produção agrícola e/ou agroindustrial propriamente dita. Como exemplo, poderíamos citar o caso de São Desidério: com sede num pequeno núcleo urbano distante das principais áreas produtivas, é menos dinâmico do que seu distrito de Roda Velha, comandado por suas algodoeiras. Formosa do Rio Preto também se encontra nesse modelo.

Toda a região é comandada de forma oligopsônica pelas multinacionais Cargill e Bunge, e mais recentemente pela ADM, a Amaggi & LCD e a Multigran. Com o incremento da produção e do esmagamento de grãos, formaram-se ou chegaram outras poderosas empresas e grupos: Horita, Busato, Franciosi, Vanguarda Agro, Coringa, Mauricea Alimentos, Fri-Barreiras ou, ainda, Frango de Ouro.[13]

Estudos que realizamos sobre a expansão da produção de grãos nessa área em meados dos anos 2000 e no início da década de 2010, fizeram com que nos arriscássemos a dizer que o desmembramento de LEM, a cerca de mil

---

[11] Uma das principais questões da pesquisa que estamos realizando sobre os cerrados nordestinos diz respeito à possibilidade de uma nova fragmentação com a formação de uma outra região comandada a partir de Balsas (MA), a qual realizaria a gestão do sul do Maranhão e do sul do Piauí. A região produtiva do agronegócio atualmente comandada por Barreiras e LEM é composta pelos municípios do oeste da Bahia (Barreiras, Luís Eduardo Magalhães, Correntina, São Desidério, Riachão das Neves, Formosa do Rio Preto), sul do Piauí (Uruçuí e Floriano) e sul do Maranhão (Balsas e outras), além de alguns municípios de Tocantins.

[12] Além de Ribeirão Preto (SP), Rio Verde (GO) e Rondonópolis (MT).

[13] Informações reunidas a partir de trabalhos de campo realizados nos anos de 2004, 2012 e 2014.

quilômetros de Salvador, já seja o resultado das disputas políticas desencadeadas pelos grupos hegemônicos atuantes na região, reunindo capitais extralocais para buscar consolidar o próprio território, independentemente de outras forças políticas e econômicas locais, consideradas conservadoras pelos primeiros. Esse é um município criado como resultado das novas formas de uso do território brasileiro intrínseco à expansão da rede agroindustrial associada à soja, cuja economia e sociedade se sustentam com o agronegócio globalizado que é, assim, determinante para a produção do espaço desse novo município.

Ao longo das últimas décadas, formaram-se também importantes redes de poder inerentes ao agronegócio. Entre as de maior destaque mencionamos a Associação dos Agricultores e Irrigantes da Bahia (Aiba), que exerce seu poder de forma corporativa com total influência na economia, na política e na produção do espaço regional. Num país onde o imbricamento entre os poderes econômico e político é recorrente, acostumamo-nos a ter empresários agrícolas como ministro da agricultura, governador de estado, além de uma das mais influentes bancadas no Congresso Nacional (a ruralista). Ainda pode parecer comum que o prefeito de LEM seja também um empresário do agronegócio: Humberto Santa Cruz foi eleito prefeito em 2009 e reeleito em 2012. Antes disso, esteve à frente da Aiba, que ajudou a criar no início dos anos 1990.

O crescimento populacional de LEM exemplifica o dinamismo do município, uma vez que seu ritmo supera de longe a média nacional. O contingente populacional do município somava cerca de 10 mil habitantes no ano de 2000 e cerca de 60 mil dez anos mais tarde. No mesmo período, Barreiras passou de pouco mais de 112.409 para 137.427 habitantes, evidenciando que o crescimento percentual do primeiro município é muito superior ao do segundo. Outro aspecto são os fluxos migratórios, originários tanto das áreas menos atingidas pela capitalização do campo, quanto de áreas do Sul e Sudeste do país, submetidas à maior pressão fundiária e demográfica. A chamada migração de "gaúchos" é um dos principais fatos a considerar para análise (Haesbaert, 1997).[14] O Terminal Rodoviário de LEM reflete esse tipo de fluxo, expresso na ocorrência de linhas de ônibus que fazem ligação direta com várias cidades da região Sul do país.

O setor imobiliário também mostra a pujança da cidade que, em muitos casos, parece mais um canteiro de obras, dado o número de construções em execução e os fluxos de caminhões carregando materiais de construção. O comércio desse tipo de material é um dos que mais crescem na cidade. Os períodos de boa safra de soja são os de maior dinamismo nesse tipo de comércio, quando

---

[14] Os chamados "gaúchos", que são também paulistas ou paranaenses, entre outras naturalidades, normalmente já são oriundos de outras fronteiras anteriormente ocupadas.

algumas obras chegam a parar por dificuldade de entrega de materiais de construção provenientes, na sua grande maioria, de outros municípios.[15] A cidade já apresenta, também, a construção verticalizada e os condomínios fechados. Na área habitacional de médio e alto padrão, ela conta com grandes investimentos na construção não só de edifícios residenciais (alguns em construção já com mais de 15 andares), mas também de condomínios fechados horizontais de altíssimo padrão, inclusive com campo de golfe e pista de pouso de aeronaves. Como em quase todo o restante da economia da região, os preços são fixados em sacas de soja e os grandes pagamentos programados para os períodos de safra.

A organização do espaço urbano é bastante *sui generis*. Um visitante desavisado vai se surpreender ao chegar à cidade e se deparar com as grandes lojas de tratores, colheitadeiras, insumos químicos, que se perfilam pela entrada principal de Luís Eduardo Magalhães. O espanto continua quando, logo em seguida, o visitante se defronta com as plantas industriais da Bunge, com seus portentosos silos dentro do perímetro urbano principal, junto à área residencial, entre os locais mais valorizados da cidade, o que demonstra a total falta de ordenamento urbano. Por outro lado, observam-se problemas urbanos semelhantes aos das cidades maiores, tais como os de infraestrutura – ausência de tratamento de esgoto, galeria de águas pluviais, pavimentação asfáltica e habitação para famílias de baixa renda –, questões que têm sido pouco atacadas pela prefeitura e pelo governo federal.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Para finalizar, apresentamos alguns destaques. Em primeiro lugar, os estudos que alicerçam este texto refletem um caminho que vem sendo trilhado e que está longe de se esgotar. Ainda há muito que fazer para podermos, efetivamente, conhecer melhor as mudanças em curso nos papéis desempenhados pelos espaços agrícolas, urbanos e regionais componentes das redes agroindustriais, à medida que se amplia o movimento de ocupação do território brasileiro em articulação com a economia internacional.

Por outro lado, entendemos que o estudo das redes agroindustriais nos permite analisar não só a produção em si, mas as dinâmicas socioespaciais do agronegócio, a partir de abordagens de caráter multiescalar e intersetorial uma vez que consideram fixos e fluxos, sistemas de objetos e sistemas de ação de

[15] De acordo com entrevistas realizadas com proprietários de lojas de materiais de construção no ano de 2014.

todas as etapas dos processos produtivos de tais atividades. Assim, a utilização do recorte espacial baseado nas RPAs para o estudo do território nacional pode auxiliar na compreensão da divisão territorial do trabalho vigente no país, pois leva em conta o impacto da reestruturação produtiva da agropecuária e a organização das redes agroindustriais, da mesma forma que os processos de reestruturação regional e urbana. Portanto, considera a base da organização de uma parte significativa do território brasileiro atual, resultado da herança histórica e das metamorfoses do presente, marcado pela velocidade das inovações. É igualmente imprescindível reconhecer a existência de especificidades nas formas de produção e apropriação do espaço agrícola e urbano nas diferentes RPAs. Todas merecem atenção num país de grande dimensão e de diversidade regional como o Brasil.

É importante também ressaltar a inviabilidade de continuarmos a considerar apenas as antigas relações campo-cidade, assim como as relações hierárquicas clássicas da rede urbana e das divisões regionais para compreender o Brasil do presente. Visando analisar a dinâmica da urbanização brasileira, na qual crescem não só as metrópoles, mas também as cidades pequenas e médias, alguns utilizam, por exemplo, a noção de urbanização dispersa, outros, de urbanização difusa. Mas, independentemente da nomenclatura ou da corrente teórico-conceitual, por ora o importante é salientar que a realidade deve ser explicada de forma mais elaborada ao invés de simplesmente continuar dividindo o Brasil da forma clássica, entre urbano e rural, ou campo e cidade. Pensamos que uma das possibilidades é considerar uma divisão que possa ser mais palatável para capturar os novos processos de urbanização e de regionalização que se dão associados à economia e à sociedade do agronegócio globalizado.

Por fim, para o estudo das regiões produtivas do agronegócio, consideramos importante valorizar o diálogo com aqueles que estudam o espaço agrário brasileiro, sem deixar de ouvir aqueles que estudam os espaços urbanos não metropolitanos e os processos de (re)estruturação urbana e regional, reconhecendo as respectivas contribuições para o desenvolvimento de noções, teorias e conceitos sobre os processos e dinâmicas socioespaciais emergentes no território brasileiro contemporâneo.

REFERÊNCIAS

CORRÊA, R. L. Inovações espaciais urbanas – algumas reflexões. *Cidades,* Presidente Prudente, v. 7, n. 11, p. 151-162, 2010.

CARLOS, A. F. A. *O espaço urbano.* Novos escritos sobre a cidade. São Paulo: Editora Contexto, 2004.

DELGADO, G. da C. *Capital financeiro e agricultura no Brasil.* São Paulo: ICONE-UNICAMP, 1985.

ELIAS, D. Regiões produtivas do agronegócio: notas teóricas e metodológicas. In: BERNARDES, J. A.; SILVA, C. A. da; ARRUZZO, R. C. (Orgs.). *Espaço e energia*. Mudanças no paradigma sucro-energético. Rio de Janeiro: Lamparina, 2013, p. 201-220.

______. Agronegócio e novas regionalizações no Brasil. *Revista Brasileira de Estudos Urbanos e Regionais* (Anpur), Recife, v. 13, n. 2, p. 153-167, novembro 2011.

______. Redes agroindustriais e urbanização dispersa no Brasil. *Scripta Nova,* Barcelona, v. XII, p. 74-96, 2008.

______. O meio técnico-científico-informacional e a reorganização do espaço agrário nacional. In: MARAFON, G. J.; RUA, J.; RIBEIRO, M. Â. (Orgs.). *Abordagens teórico-metodológicas em geografia agrária*. Rio de Janeiro: EdUERJ, 2007, p. 49-66.

______. Novas dinâmicas territoriais no Brasil agrícola. In: SPOSITO, E. S.; SPOSITO, M. E.; SOBARZO, O. (Orgs.). *Cidades médias*: produção do espaço urbano e regional. São Paulo: Expressão Popular, 2006a, p. 279-303.

______. Globalização e fragmentação do espaço agrícola do Brasil. *Scripta Nova*, Barcelona, v. 1, p. 59-81, 2006b.

______. Agronegócio e desigualdades socioespaciais. In: ELIAS, D.; PEQUENO, R. (Orgs.). *Difusão do agronegócio e novas dinâmicas socioespaciais*. Fortaleza: BNB, 2006c, p. 25-82.

______. *Globalização e agricultura*. São Paulo: EDUSP, 2003.

ELIAS, D.; PEQUENO, R. Mossoró: o novo espaço da produção globalizada e aprofundamentos das desigualdades socioespaciais. In: SPOSITO, M. E.; ELIAS, D; SOARES, B. R. (Orgs.). *Agentes econômicos, reestruturação urbana e regional:* Passo Fundo e Mossoró. São Paulo: Expressão Popular, 2010, p. 101-283.

FARINA, E. M. M. Q.; ZYLBERSZTAJN, D. (Coords.). *Competitividade no agribusiness Brasileiro*. São Paulo: Pensa/FIA/FEA/USP, 1998.

HAESBAERT, R. *Des-territorialização e identidade*: a rede 'gaúcha' no Nordeste. Niterói: EDUFF, 1997.

MAZZALI, L. *O processo recente de reorganização agroindustrial*: do complexo à organização em rede. São Paulo: Editora da Unesp, 2000.

MULLER, G. *Complexo agroindustrial e modernização agrária*. São Paulo: Hucitec/Educ, 1989.

OLIVEIRA, A. U. de. Geografia agrária: perspectivas no início do século XXI. In: OLIVEIRA, A. U. De; MARQUES, M. I. M. (Orgs.). *O campo no século XXI*: território de vida, de luta e de construção social. São Paulo: Editora Casa Amarela e Editora Paz e Terra, 2004, p. 29-70.

SANTOS, M. *Por uma outra globalização*. São Paulo: Hucitec, 2000.

______. *A natureza do espaço*. São Paulo: Hucitec, 1996.

______. *A urbanização brasileira*. São Paulo: Hucitec, 1993.

______. *Metamorfoses do espaço habitado*. São Paulo: Hucitec, 1988.

SANTOS, M. Circuitos espaciais da produção: um comentário. In: SOUZA, M. A. A.; SANTOS, M. (Orgs.). *A construção do espaço.* São Paulo: Nobel, 1986, p. 121-134.

______. *Espaço e m*étodo. São Paulo: Nobel, 1985.

______. *O espaço dividido*. Os dois dircuitos da economia urbana dos países Subdesenvolvidos. Rio de Janeiro: Francisco Alves, 1979.

SILVA, J. G. da. *A nova dinâmica da agricultura brasileira*. Campinas: Unicamp/IE, 1996.

SILVEIRA, R. L. L. da. Complexo agroindustrial, rede e território. In: DIAS, L. C.; SILVEIRA, R. L. L. da. *Redes, sociedades e territórios*. Santa Cruz do Sul: Edunisc, 2005, p. 11-28.

SORJ, B. *Estado e classes sociais na agricultura brasileira.* Rio de Janeiro: Zahar, 1980.

SPOSITO, M. E. Novas redes urbanas: cidades médias e pequenas no processo de globalização. *Revista de Geografia,* São Paulo, v. 35, p. 51-62, 2010a.

______. Formas espaciais e papéis urbanos: as novas qualidades da cidade e do urbano. *Cidades.* Presidente Prudente, v. 7, p. 125-147, 2010b.

SPOSITO, M. E.; ELIAS, D.; SOARES, B. R. (Orgs.). *Agentes econômicos, reestruturação urbana e regional:* Passo Fundo e Mossoró. São Paulo: Expressão Popular, 2010a.

______. *Agentes econômicos, reestruturação urbana e regional*. Tandil e Uberlândia. São Paulo: Expressão Popular, 2010b.

Capítulo 4
Economia política do território e logística do agronegócio nos cerrados brasileiros

• • • • • • •

Samuel Frederico
Marina Castro de Almeida

INTRODUÇÃO

O planejamento e a construção de infraestruturas de transporte para a exportação de *commodities* agrícolas e minerais são recorrentes ao longo da história da formação territorial brasileira. Desde a construção das ferrovias Cata Café, no interior do estado de São Paulo, no final do século XIX, até os atuais Vetores Logísticos presentes no Plano Nacional de Logística e Transporte (PNLT) – sem desconsiderar o projeto dos Corredores de Exportação durante o Regime Militar, na década de 1970, e a proposta dos Eixos Nacionais de Integração e Desenvolvimento (ENIDs) no período neoliberal dos anos de 1990 – o território brasileiro conheceu momentos de menor e maior intensidade na edificação de infraestruturas que tinham como objetivo principal ligar, quase que exclusivamente, uma área produtora de *commodity* a um porto exportador.

A partir da década de 2000, a crescente importância das exportações do agronegócio para a política macroeconômica brasileira tem orientado o planejamento e definido prioridades de investimento em várias escalas de atuação do poder público. O significativo aumento do volume de grãos exportado e a ampliação da distância entre as principais áreas produtoras e os portos exportadores têm colocado desafios para a exportação de *commodities* agrícolas, em particular, da soja. Com isso, diversos projetos têm sido pensados e executados, em sua maioria baseados em estudos comparativos com a logística dos Estados Unidos da América. O intuito principal é tornar mais eficiente a circulação para determinados agentes e produtos e ampliar a acumulação de capital, como analisado a seguir.

A materialização dessas propostas configura-se como um dos exemplos daquilo que estamos denominando de "pacto de economia política do território" fundado no agronegócio, isto é, a implantação no território de certos sistemas de engenharia com o objetivo, quase que exclusivo, de garantir a fluidez da produção agropecuária. Diante disso, este capítulo objetiva discutir a noção de economia política do território e analisar as decorrências da prioridade à circulação corporativa da soja nas regiões de fronteira agrícola moderna no Brasil.

Na primeira parte do texto, enfatizamos as políticas de estímulo à exportação de *commodities* pelo Estado brasileiro que resultaram na conformação de tal pacto de economia política do território desde a década de 2000. Em seguida, destacamos o caráter itinerante da fronteira agrícola, com sua expansão acelerada a partir do início do século XXI para as áreas setentrionais de Cerrado. Na terceira parte, questionamos o tão aclamado "gargalo logístico" brasileiro, decorrente dos problemas vinculados ao escoamento dos grãos. Para isso, levantamos as principais regiões produtoras de soja (quantidade produzida) e identificamos o percentual de grãos escoado por cada tipo de modal, distância percorrida e porto de destino. Assim, conseguimos definir as regiões que realmente enfrentam os maiores problemas técnicos para o escoamento da produção de soja. Por fim, a partir de informações coletadas em diversos trabalhos de campo e entrevistas,[1] demonstramos que os principais problemas logísticos e os elevados fretes praticados em determinadas regiões de fronteira agrícola decorrem muito mais do monopólio exercido por algumas empresas sobre a comercialização e o transporte dos grãos do que necessariamente de dificuldades técnicas ou da inexistência de redes modais.

1. ECONOMIA POLÍTICA DO TERRITÓRIO E AGRONEGÓCIO

Na última década do século XX, a subordinação do Estado brasileiro às indissociáveis lógicas financeira e liberal resultou em políticas de reforço às exportações, intensificadas após a crise cambial de 1999. Trata-se do que Santos (1999) denominou de "imperativo das exportações", isto é, a criação de políticas com o objetivo deliberado de aumentar as exportações brasileiras,

[1] Entre os dias 23 e 30 de agosto de 2014 e 06 e 13 de junho de 2015, foram realizados trabalhos de campo e entrevistas com os principais agentes (produtores, transportadores e tradings agrícolas) nas principais regiões produtoras do estado do Mato Grosso pelo Projeto Capes-Cofecub "Capital financeiro, expropriação de terras e produção agrícola moderna", e com apoio da Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo (Fapesp).

com o intuito de gerar saldos de comércio exterior para o pagamento dos serviços da dívida externa e para suprir o *déficit* de conta corrente e reverter a consequente redução das reservas internacionais.

Para isso, o agronegócio foi escalado pelo Estado, como já o fizera anteriormente,[2] como a tábula salvadora da política macroeconômica externa brasileira, exigindo fortes alterações na organização e no uso do território das áreas de agricultura moderna. Dentre as principais alterações territoriais destacam-se: a aceleração no ritmo de expansão da fronteira agrícola moderna, em substituição à vegetação nativa, áreas de pastagens degradadas e à pequena produção de base familiar; a intensificação da produção e o aprofundamento da especialização regional produtiva; o aumento da concentração fundiária; a estruturação de uma nova divisão territorial do trabalho das grandes empresas e das atividades do agronegócio, junto com o planejamento e a construção de infraestruturas praticamente monofuncionais, com o intuito de viabilizar o escoamento da produção.[3]

A materialização no território brasileiro dos eventos supracitados tem se caracterizado como um "pacto de economia política do território" fundado no agronegócio, isto é, a incorporação e a organização de espaços com o objetivo de atender aos interesses e às estratégias de acumulação dos principais agentes da produção agrícola globalizada. O desmonte de áreas de vegetação nativa, a abertura de novas regiões produtivas, a implantação de novas formas de capitais fixos (rodovias, ferrovias, portos, cidades, etc.) e a constituição de novas divisões territoriais do trabalho propiciam a difusão de novas relações sociais e arranjos institucionais, criando formas eficazes de apropriação do excedente de capital.

A noção de economia política do território está atrelada à concepção de espaço geográfico proposta por Santos (1994), como o resultado histórico da interação permanente entre o trabalho morto, acumulado na forma de infraestruturas e máquinas, e o trabalho vivo, distribuído sobre essas formas que se superpõem à natureza. Na situação em foco, trata-se de como o território brasileiro tem sido organizado e usado, em face das diferentes estratégias e do jogo político dos principais agentes envolvidos no agronegócio globalizado: Estado, grandes produtores e proprietários de terras, empresas a montante e a jusante da produção agrícola e investidores financeiros.

---

[2] Como as políticas de estímulo à exportação de café na década de 1960, com o intuito de geração de divisas para a execução das políticas de substituição de importações.

[3] Muitos destes fenômenos foram descritos e analisados por uma diversidade de autores como: Bernardes (1996; 2007; 2015), Castillo (2005; 2011), Elias (2003; 2011), Frederico (2010), entre muitos outros.

A ideia de que há a estruturação de uma economia política do território brasileiro decorrente dos interesses do agronegócio deriva e articula-se com a proposta de Delgado (2012) de que, com a referida crise cambial de 1999, teria se formado um "pacto de economia política do agronegócio" sustentado pelo crédito público, com o intuito de aumentar as exportações brasileiras. Para o autor, desde então, o reestabelecimento do Sistema Nacional de Crédito Rural (SNCR) – criado na década de 1960 e praticamente extinto nos anos 90 –, viabilizou um novo projeto de acumulação de capital no setor agrícola, com a capitalização dos principais agentes do agronegócio brasileiro: empresas agroindustriais, grandes produtores e proprietários de terras. Entre 1999 e 2015, o crédito rural aumentou de forma substancial, passando de aproximadamente R$ 35 bilhões para cerca de R$ 180 bilhões (Bacen, 2015), viabilizando o custeio e a comercialização das safras e o investimento em maquinário, silos e demais infraestruturas agrícolas.

Todavia, o aumento das exportações do agronegócio brasileiro contou também com uma condição favorável dos mercados internacionais, com preços praticamente crescentes das principais *commodities* agrícolas ao longo da década de 2000, estimulados, especialmente, pela forte demanda chinesa (Kugelman; Levenstein, 2013). Entre 2004 e 2013, o preço das exportações brasileiras da saca de 60 kg de trigo, soja e milho mais do que dobrou, com crescimento de 125%, 110% e 100%, respectivamente (Cepea-Esalq, 2014).

A crescente demanda internacional e a maior disponibilidade de crédito público resultaram no aumento significativo do valor das exportações do agronegócio (principalmente de soja, açúcar, carnes, produtos florestais e café) de US$ 20,5 bilhões em 2000, para US$ 99 bilhões em 2013 (Agrostat, 2014). Por um lado, a política de estímulo às exportações do agronegócio alcançou seu objetivo principal, ao gerar seguidos *superávits* para a manutenção do saldo positivo da balança comercial brasileira – recorrente entre 2000 e 2010. Por outro lado, a prioridade dada para a exportação de *commodities* levou à "reprimarização da pauta exportadora", com a diminuição da participação dos produtos manufaturados e intensivos em tecnologia, e o desmonte de certos elos de cadeias produtivas industriais já consolidados, como demonstram diversos autores.[4]

O estabelecimento de tal pacto de economia política reforçou o debate já presente, ao menos desde a década de 1990, sobre a necessidade do aumento

[4] Para uma análise mais detalhada da desindustrialização da economia brasileira pós-2000, ver Morceiro (2012) e Siqueira (2013).

da competitividade brasileira por meio da redução do chamado "custo-Brasil". Isto é, dos custos externos à produção em si, supostamente superiores aos parâmetros internacionais e que afetariam negativamente o agronegócio brasileiro. Com a expansão da fronteira agrícola para áreas cada vez mais distantes dos principais portos exportadores e com menores densidades de infraestruturas de transporte e armazenamento, intensificou-se a demanda por parte dos produtores e empresas agroindustriais pela criação de uma logística considerada mais eficiente.

2. ACELERAÇÃO DA EXPANSÃO DA FRONTEIRA AGRÍCOLA MODERNA

Denomina-se aqui por fronteira agrícola moderna as áreas do território brasileiro ocupadas, a partir da década de 1970, por monoculturas intensivas em capital e tecnologia em substituição à vegetação original (principalmente de Cerrado), às culturas tradicionais (praticadas por camponeses) e às áreas de pastagens extensivas.

Motivada por fatores econômicos e geopolíticos, a expansão da fronteira agrícola moderna ocorreu principalmente em direção às áreas de Cerrado, também conhecidas como "polígono dos solos ácidos" ou "planaltos tropicais interiorizados", que corresponde, segundo Ab'Saber (2003, p. 117), a um dos "grandes polígonos irregulares que formam o mosaico paisagístico brasileiro". Com uma área de aproximadamente dois milhões de km², equivalente a ¼ da extensão territorial brasileira, o Cerrado possui condições topográficas (planalto, com grandes áreas planas e solos profundos) e climáticas (pluviosidade regular e em volume adequado, e intensa luminosidade) favoráveis à mecanização e à produção agrícola em grande escala.

Apesar de contínuo, o ritmo de expansão da fronteira agrícola apresentou três momentos distintos entre 1970 e 2010. Duas fases de forte expansão, uma entre 1970-1985 e outra entre 2000-2010 estimuladas, sobretudo, pela política estatal de aumento das exportações de produtos primários, com grande oferta de crédito rural subsidiado (Delgado, 1985), intercaladas por uma fase intermediária, entre 1985 e 2000, momento em que a fronteira também se expandiu, porém em um ritmo inferior. Nessa fase, marcada pela crise cambial e fiscal do Estado brasileiro (anos 1980) e pela adoção da ideologia e das políticas neoliberais (anos 1990), houve uma significativa diminuição do crédito público para a atividade agrícola, com importante repercussão no ritmo de expansão da fronteira.

A primeira fase (1970-85) se caracterizou pela adoção por parte do Estado brasileiro de objetivos geoeconômicos e geopolíticos de ocupação do Cerrado. Na perspectiva econômica, pretendia-se integrar os denominados fundos territoriais (Moraes, 2000), isto é, as áreas de reserva passíveis de serem incorporadas ao modo de produção dominante. A intenção era aumentar a produção agrícola, com vistas a ampliar as exportações e abastecer um país que se industrializava e se urbanizava. O aumento da produção de grãos permitia o fornecimento de matéria-prima para a crescente indústria nacional, ao mesmo tempo que aumentava as exportações, gerando as divisas imprescindíveis para a execução da política de substituição de importações. Na perspectiva estratégica, especialmente por se tratar de um período sob controle de governos militares, a ideia era garantir a integridade do território nacional com a ocupação das áreas fronteiriças e a transferência da população das regiões mais densamente povoadas e de maiores conflitos fundiários, como o Nordeste (Becker; Egler, 1994; Machado, 1998).

Para alcançar tais objetivos, o Estado cumpriu um papel fundamental na capitalização de produtores e agroindústrias por meio da oferta de crédito subsidiado, com taxas abaixo da inflação, via Sistema Nacional de Crédito Rural (1965-1980) (Delgado, 1985). Os recursos financeiros permitiram expandir e modernizar as plantas agroindustriais e fomentaram a aquisição de máquinas e terras por parte dos produtores agrícolas. Conjuntamente com a política de oferta de crédito público, o Estado atuou também em outras importantes frentes de indução da expansão e modernização da agropecuária: a criação e difusão de novos cultivares pela Embrapa (com destaque para a soja), adaptadas às menores latitudes do Cerrado, em relação às tradicionais regiões produtoras do Sul e Sudeste; a assistência técnica aos produtores, introduzindo novas formas de uso e manejo do solo; a construção de sistemas de transporte e armazenagem com o intuito de viabilizar o escoamento das safras; e, por fim, a implantação de programas de colonização públicos e privados, que estimularam a migração dos produtores, sobretudo da região Sul (Frederico, 2010).

De certa forma, o Estado obteve êxito em seus objetivos, recuando os fundos territoriais e implantando uma agricultura moderna no Cerrado. Segundo dados dos Censos Agropecuários, entre 1970 e 1985, a área ocupada com lavouras na região Centro-Oeste (principal região de expansão da fronteira agrícola) aumentou em aproximadamente 200%, de 2,4 para 7,1 milhões de hectares. Com relação à soja (principal cultura de exportação), em 1970, menos de 2% da produção nacional era colhida no Centro-Oeste. Com a expansão da fronteira, esse percentual aumen-

tou para 20% em 1980, 40% em 1990, e alcançou 54% em 2012 (IBGE, 2014). A ocupação dos Cerrados permitiu uma "acumulação primeira de capital" que beneficiou grandes produtores e empresas multinacionais, ampliou a área e a quantidade produzida de grãos, aumentou as exportações de *commodities* e transferiu um grande contingente populacional para a região central do país.

Contudo, a partir da década de 1980, uma nova fase com menor participação direta do Estado fez com que o ritmo de expansão da fronteira agrícola se arrefecesse. A área total ocupada com lavouras permanentes e temporárias na região Centro-Oeste recuou de 7 para 6,6 milhões de hectares entre 1985 e 1995. Apenas a área plantada de soja teve um crescimento relativamente pequeno de 3,9 para 5 milhões de hectares entre 1990 e 1999 (IBGE, 2014).

Esse segundo momento (1985-2000) marcou o aumento da participação e do poder de regulação da produção pelas grandes empresas do comércio mundial de grãos, conhecidas como *tradings*. Para a ampliação da produção do excedente, elas passaram a atuar em antigas funções exercidas pelo Estado, especialmente nas atividades consideradas estratégicas como o controle da circulação material (armazenamento, beneficiamento, transporte, venda de sementes e fertilizantes) e imaterial (financiamento, comercialização e exportação). No entanto, o Estado não se tornou ausente: continuou relevante em algumas áreas mais onerosas e menos interessantes para as *tradings*, como o financiamento de infraestruturas (ferrovias, hidrovias, portos), o fornecimento de parte do crédito de investimento e custeio e o desenvolvimento de novos cultivares agrícolas.

Porém, a partir da década de 2000, com o estabelecimento do mencionado "pacto de economia política do agronegócio", constitui-se uma nova fase de aceleração de expansão da fronteira agrícola. A área ocupada com lavouras temporárias e permanentes na região Centro-Oeste alcançou 12,9 milhões de hectares em 2006, ante os já referidos 6,6 milhões de hectares em 1995, e a área ocupada pela produção de soja mais que dobrou entre 2000 e 2012, de 5 para 11,5 milhões de hectares (IBGE, 2014).

Ao analisar mais detidamente as diferentes regiões brasileiras nesse período, observa-se um significativo aumento da área plantada, sobretudo naquelas regiões onde predominam as culturas de soja e cana-de-açúcar. No primeiro caso, destacam-se as áreas de expansão da fronteira agrícola como as regiões Oriental do Tocantins, Norte, Nordeste e Centro-Sul Mato-grossense, Sudoeste Piauiense, Sul Maranhense, Oeste Baiano, Sudoeste de Mato Grosso do Sul, Noroeste de Minas Gerais e Leste, Norte e Noroeste de Goiás. No caso da ca-

na-de-açúcar sobressaem-se as regiões do estado de São Paulo, como Presidente Prudente, Marília e São José do Rio Preto, adentrando o Sudoeste do Mato Grosso do Sul e as regiões do Triângulo Mineiro e Sul e Sudoeste de Goiás.

No caso particular da soja, a constante expansão da produção para as áreas setentrionais do Cerrado, distantes dos principais portos exportadores e com menores densidades de infraestruturas de transporte e armazenamento, tem criado importantes desafios para a logística de exportação. Sob forte pressão da mídia e dos representantes setoriais e com o intuito de aumentar a denominada competitividade do agronegócio, o Estado brasileiro tem planejado, financiado e implantado sistemas de engenharia com o objetivo de conferir fluidez à produção agrícola moderna, como destacado a seguir.

3. LOGÍSTICA DE EXPORTAÇÃO DA SOJA NA FRONTEIRA AGRÍCOLA MODERNA

O aumento do volume exportado e a ampliação da distância entre as áreas produtoras e os principais portos exportadores fizeram da logística uma questão central nas regiões de fronteira agrícola moderna. Todavia, outros fatores contribuem para dificultar e onerar o escoamento dos grãos, como a relativa insuficiência e inadequação dos sistemas de transporte e, principalmente, a regulação quase que exclusiva da comercialização dos grãos e dos principais modais pelas grandes empresas. Mesmo nas áreas atendidas por infraestruturas consideradas adequadas para o transporte de grãos em grandes distâncias, o custo de escoamento das safras continua relativamente elevado, devido ao monopólio exercido pelas empresas concessionárias sobre os modais de transporte, como analisado adiante.

Com o aumento das exportações de produtos primários a partir da década de 2000, a soja se tornou o principal produto agrícola da balança comercial brasileira, tanto em volume como em valor. Entre 1999 e 2013, o volume total exportado de grãos de soja aumentou 380%, de 8,9 para 42,8 milhões de toneladas, enquanto seu valor cresceu de pouco mais de US$ 2 bilhões para US$ 22,8 bilhões no mesmo período (Agrostat, 2014). Além do aumento do volume e do valor total exportado, houve também uma alteração nas regiões responsáveis pela maior quantidade exportada de soja em grão. Desde 2002, as regiões de expansão da fronteira agrícola moderna (Norte, Nordeste e Centro-Oeste) ultrapassaram as tradicionais regiões produtoras do Sul e Sudeste como as maiores exportadoras, como demonstra o Gráfico 1.

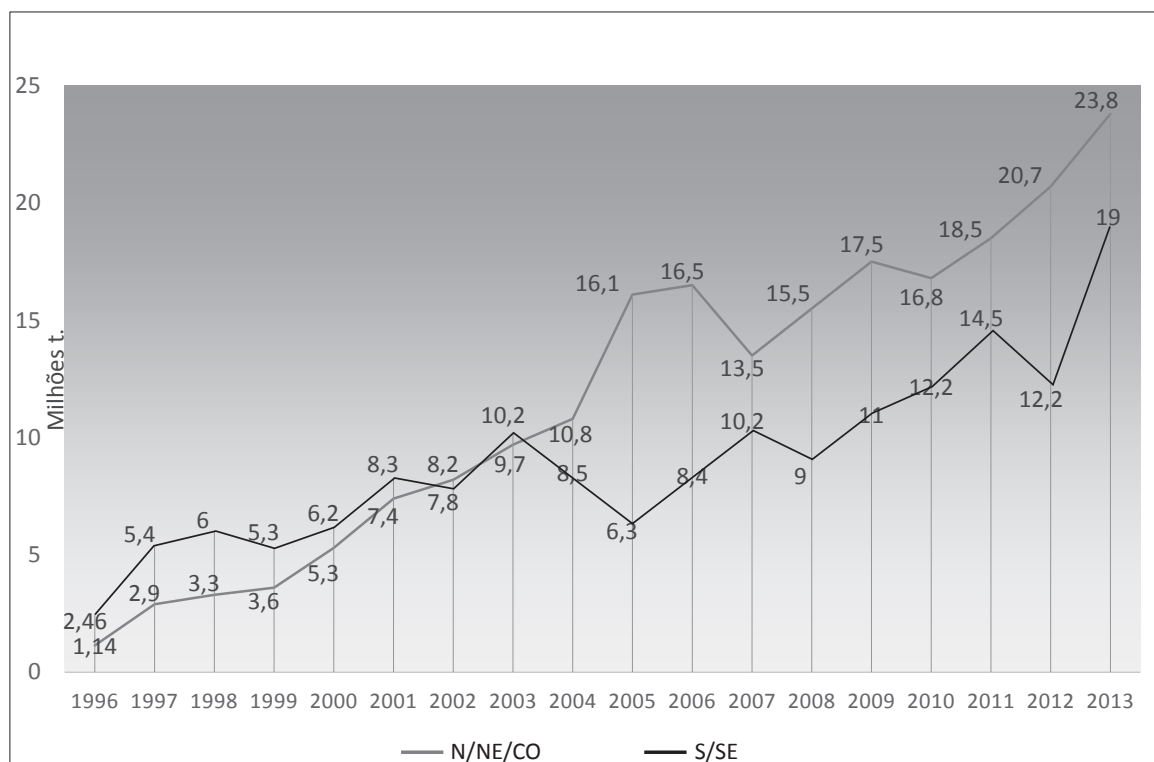
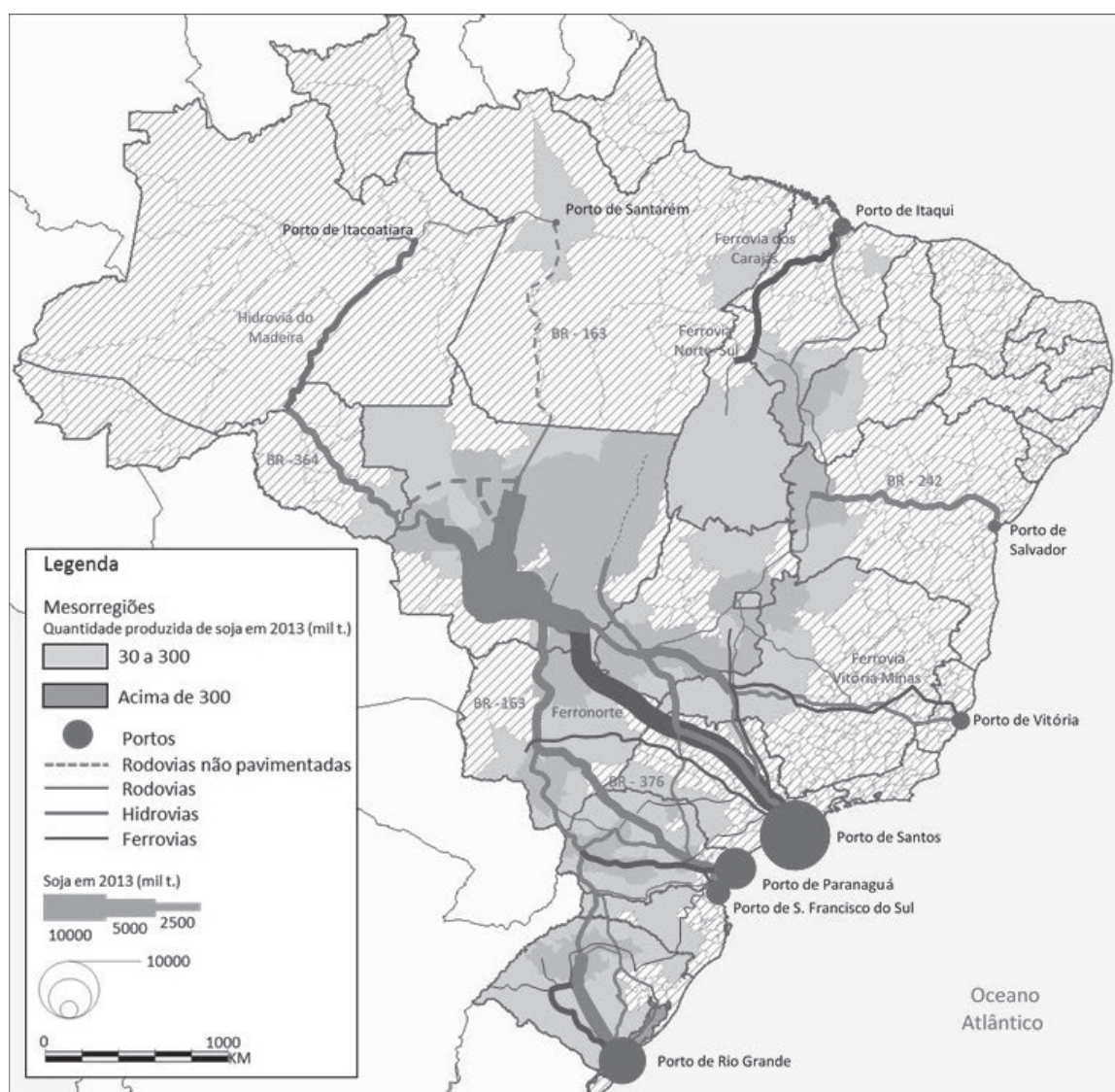



Gráfico 1 – Quantidade exportada de soja em grão, milhões t., regiões N/NE/CO e S/SE. 1996 -2013.
Fonte: Aliceweb/MDIC.

Os estados das regiões Sul e Sudeste (em particular, Rio Grande do Sul e Paraná) sempre foram os principais responsáveis pela exportação brasileira de soja. Entretanto, com a contínua expansão da fronteira agrícola, os estados das regiões Norte, Nordeste e principalmente Centro-Oeste tornaram-se os maiores exportadores, ao passar de meros 1,14 milhão de tonelada em 1996, para 23,8 milhões de toneladas em 2013 (cerca de 60% do total nacional exportado neste último ano). O estado do Mato Grosso, por exemplo, se tornou o maior exportador da oleaginosa, ao aumentar suas exportações de 1,7 milhão de tonelada em 1999, para 12,3 milhões de toneladas em 2013, ultrapassando os tradicionais estados produtores do Paraná e do Rio Grande do Sul, segundo e terceiro maiores exportadores, respectivamente (Aliceweb/MDIC, 2014). O mapa a seguir (mapa 1) permite visualizar as áreas produtoras de soja, as principais rotas e modais utilizados para o escoamento da safra, e o volume exportado por porto de embarque para o ano de 2013.

O Mapa 1, ao mesmo tempo que ilustra os principais desafios para a exportação da soja enfatizados pela mídia e representantes setoriais, permite também relativizar o destaque dado à ineficiência logística brasileira. Com relação aos principais problemas, destacam-se o sentido sul da maior parte dos

Mapa 1 – Área produtiva e rotas de transporte para exportação de soja em grão. Brasil, 2013.
Fonte: PAM/IBGE, 2014; Aliceweb/MDIC, 2014; PNLT, 2011.

fluxos, com 90% da soja exportada pelos portos das regiões Sul e Sudeste, e o predomínio do modal rodoviário. Segundo dados da Abiove (2014), 72% da soja brasileira é transportada por esse modal, 22% pelo ferroviário e apenas 6% pelo hidroviário. Se considerada a sugestão feita por Caixeta-Filho e Gameiro (2001), essa relação seria inadequada para o transporte de grãos em um país de dimensão continental. Para os autores, o modal rodoviário deveria ser utilizado apenas em distâncias inferiores a 500 km, o ferroviário para percursos entre 500 e 1.200 km e o hidroviário para trajetos superiores a 1.200 km.

Contudo, a adoção dessa relação distância/modal permite também relativizar as reais deficiências logísticas brasileiras, pois fica evidente que o grande problema de escoamento da soja está centrado na região Centro-Oeste e na parte oeste do estado da Bahia. Grosso modo, os estados das regiões Sul

e Sudeste teriam uma relação relativamente ideal devido à proximidade entre suas áreas produtoras e os portos exportadores, e também pela disponibilidade de diferentes modais de transporte. Dessa forma, cerca de 20 milhões das 42,8 milhões de toneladas de grãos de soja exportadas em 2013 não teriam problemas logísticos significativos. Das 22,8 milhões de toneladas restantes, 12,3 milhões foram exportadas somente pelo estado do Mato Grosso, cuja distância média entre a sua principal região produtora (Médio-Norte) e o Porto de Santos é de aproximadamente 2.000 km. Porém, cerca de 70% dos grãos de soja, pouco mais de 8 milhões de toneladas, foram exportados pela ferrovia Ferronorte (entre os terminais de Rondonópolis, Itiquira e Alto Araguaia, e o Porto de Santos – cerca de 1.200 km), modal considerado adequado para esse tipo de carga e distância. Do volume restante, cerca de 2,3 milhões de toneladas foram escoadas no sentido norte pelos portos de Itacoatiara (1,3 milhão) e Santarém (1 milhão), utilizando-se principalmente a hidrovia do Rio Madeira. Assim, do total exportado pelo estado do Mato Grosso em 2013, apenas 2 milhões de toneladas foram transportadas integralmente pelo modal rodoviário com destino aos portos das regiões Sul e Sudeste.[5]

Ao analisar a região mais recente de expansão da fronteira agrícola denominada de Mapito (áreas de Cerrado próximas à tríplice divisa dos estados do Maranhão, Piauí e Tocantins), as características técnicas da logística também não são tão ruins. Na verdade, a quase totalidade da produção é escoada no sentido norte (considerado ideal), utilizando-se das ferrovias Norte-Sul e Carajás e do Porto de Itaqui (MA), com trechos rodoviários entre as áreas produtoras e os terminais ferroviários que não ultrapassam 500 km em média. No ano de 2013, o Porto de Itaqui exportou cerca de 3 milhões de toneladas de soja em grão, volume pouco superior aos 2,8 milhões de toneladas exportados pela somatória dos estados de sua área direta de influência: Maranhão, Piauí, Tocantins e Pará.

Logo, se subtrairmos da quantidade brasileira de soja em grão exportada em 2013, as exportações sem grandes problemas logísticos evidentes dos estados das regiões Sul e Sudeste, da região do Mapito e o montante escoado pela Ferronorte e pela Hidrovia do Madeira do estado do Mato Grosso, restam somente cerca de 9 milhões de toneladas, equivalentes a aproximadamente 20% do total. Desses, 3,2 milhões e 2,3 milhões de toneladas foram exportadas, respectivamente, pelos estados de Goiás e do Mato Grosso do Sul, cujas áreas produtoras não estão tão distantes dos portos exportadores (em torno de mil quilômetros), com fretes não tão elevados (cerca de US$ 70/t.), além

[5] Dados disponíveis em Aliceweb/MDIC, 2014.

de ambos os estados serem atravessados por ferrovias, apesar do predomínio do uso do modal rodoviário. Dessa forma, os problemas logísticos realmente críticos não passam de 10% das exportações brasileiras e se referem à parte da soja exportada pelo estado do Mato Grosso e à região do Oeste da Bahia.

De qualquer maneira, análises comparativas entre os Estados Unidos da América e o Brasil – especialmente entre seus principais estados produtores e portos exportadores, Mato Grosso/Porto de Santos e Iowa/Porto de New Orleans –, continuam a orientar o planejamento e a construção de sistemas de transporte relativamente onerosos e com significativos impactos sociais e ambientais. A quase totalidade dessas análises ressalta a forte competitividade da produção norte-americana decorrente de sua eficiência logística, pautada no predomínio dos modais hidroviário (47%) e ferroviário (44%) (USDA/FAS, 2010). Análise realizada por Ikeda et al. (2011), para o ano de 2010, demonstra que para percorrer os mesmos 2.000 km, os produtores do estado de Iowa despendem cerca de US$ 35/t. até o porto de New Orleans, com o uso predominante do modal hidroviário (Rio Mississipi), enquanto os produtores do norte do estado do Mato Grosso, pagam cerca de US$ 100/t. até os portos de Santos/Paranaguá, considerando o uso do modal rodoviário.

Como decorrência, a maioria das obras propostas para o escoamento das safras brasileiras baseia-se em conexões multimodais, com o predomínio da utilização do transporte hidroviário e ferroviário em substituição ao rodoviário, e têm como objetivo escoar a produção no sentido norte, com o intuito de desafogar os portos do sul do país e encurtar as distâncias em relação aos países importadores. Todavia, outras ponderações, além da distância e dos custos de transporte, são necessárias ao se comparar o estado de Iowa ao do Mato Grosso. Primeiramente, o estado brasileiro, apesar de ser um divisor de águas de importantes bacias hidrográficas – como a Amazônica, ao norte; a do Paraguai/Paraná, ao sul; e a do Araguaia, ao leste –, não possui rios facilmente navegáveis. Muitos deles necessitam de importantes obras de engenharia para se tornarem trafegáveis, além de atravessarem áreas de grande importância e fragilidade ambiental, o que os diferem significativamente do baixo Mississipi, cuja hidrovia é utilizada comercialmente há quase um século.

No território brasileiro, os principais rios de planície, com extensos trechos favoráveis à navegação estão distantes das principais regiões produtoras do estado do Mato Grosso, com exceção do Rio Paraguai, que por sua vez apresenta outras questões que dificultam sua plena utilização como hidrovia: o fato de atravessar uma área de grande diversidade biológica – o Pantanal – e de correr na direção sul, desembocando na foz do rio Paraná entre a Argentina e o Uruguai, o que aumenta a distância em relação aos principais portos im-

portadores. Os demais cursos fluviais de grande calado que nascem no estado do Mato Grosso e correm no sentido norte são rios de planalto, como o caso dos rios Teles Pires, Tapajós e Araguaia, o que exige a construção de obras onerosas (barragens e eclusas) para a sua navegabilidade, além de atravessarem também áreas de grande importância ambiental (Bioma Amazônico). Atualmente, a região produtora da Chapada dos Parecis, no oeste do estado, já utiliza a hidrovia do Rio Madeira a partir do Porto de Porto Velho (RO), com o transbordo dos grãos no terminal de Itacoatiara (AM) e Santarém (PA), no Rio Amazonas, onde atracam navios oceânicos.

Com relação ao Oeste da Bahia, tem sido construída a Ferrovia de Integração Oeste Leste (FIOL), com o objetivo de ligar o município de Luís Eduardo Magalhães (BA) ao Porto de ilhéus (BA), com orçamento inicial estimado em R$ 4,2 bilhões. Todavia, alternativas mais baratas e viáveis poderiam ser pensadas, como o uso da Ferrovia Norte-Sul, com o transbordo rodoferroviário no pátio multimodal no município de Porto Nacional (TO), distante apenas 420 km da cidade Luís Eduardo Magalhães, e a viabilização da navegação pela Hidrovia do Rio São Francisco, a partir do município de Ibotirama (BA), distante 350 km dessa última cidade. Os dois terminais poderiam ser acessados pelo modal rodoviário, oferecendo duas alternativas de escoamento da produção no sentido norte/nordeste, sem a necessidade de construção de mais uma ferrovia, evitando grande dispêndio do orçamento público.

Desse modo, a logística de escoamento de grãos da fronteira agrícola pode se tornar mais eficiente se feitas algumas ligações rodoviárias a terminais ferroviários e hidroviários. Este é o caso da duplicação da rodovia BR-163 entre Sorriso e Cuiabá e da BR-364 entre Cuiabá e Rondonópolis, além da manutenção das rodovias que ligam as regiões produtoras dos estados do Tocantins, Maranhão, Piauí e Bahia aos terminais das ferrovias Norte-Sul, Carajás e da Hidrovia do Rio São Francisco. Assim, seria possível escoar a quase totalidade das safras desses estados utilizando-se, basicamente, combinações modais rodoferroviário e rodo-hidroviário e os portos localizados mais ao norte do território brasileiro.

4. O CONTROLE CORPORATIVO DA LOGÍSTICA DE ESCOAMENTO DOS GRÃOS

Além de relativizar a tão aclamada ineficiência técnica dos modais de transporte, um dos principais fatores a se destacar é que a razão do custo elevado do frete da soja brasileira decorre, principalmente, das formas de controle corporativo de alguns importantes eixos de exportação. Nas áreas produtoras

da região do Mapito e do estado do Mato Grosso, mesmo com a chegada de ferrovias – com a construção da Ferrovia Norte-Sul e a extensão da Ferronorte até Rondonópolis (MT) –, o preço do frete continua elevado, custando cerca de 50% acima do praticado nos EUA pelo uso do mesmo modal e distância.

Isso demonstra que fatores alheios à eficiência técnica das infraestruturas têm definido os custos de escoamento das safras. Tanto no caso da Ferrovia Norte-Sul, no Tocantins, quanto da Ferronorte, no Mato Grosso, o frete ferroviário compete com o rodoviário. O principal motivo dos preços elevados praticados pelo modal ferroviário é o monopólio exercido pelas empresas detentoras das concessões. Sem concorrência, elas elevam os preços de forma unilateral até se aproximarem dos valores cobrados pelo transporte rodoviário. Em trabalhos de campo realizados no estado do Mato Grosso nos anos de 2014 e 2015, eram recorrentes as reclamações dos produtores sobre os preços excessivamente elevados do frete ferroviário cobrado pela empresa América Latina Logística (ALL), concessionária da ferrovia Ferronorte. Mesmo com a construção do Terminal de Rondonópolis (localizado em uma das principais regiões produtoras de grãos do estado), o preço do frete continua próximo aos R$ 200,00 por tonelada até Santos (SP) (preço de junho de 2015), mesmo valor cobrado pelas transportadoras rodoviárias.

Uma das consequências do preço elevado, segundo o gerente de uma *trading* local, é que os grãos produzidos na região Sudeste do Mato Grosso (área teoricamente de influência do terminal ferroviário da ALL em Rondonópolis) são transportados majoritariamente por caminhões até o porto de Santos. Isso ocorre porque o preço do frete rodoviário para transportar os grãos dos diferentes municípios da região até o terminal ferroviário da ALL é relativamente mais elevado. Os caminhoneiros cobram proporcionalmente mais por pernadas menores. Como o preço do frete rodoviário e ferroviário é praticamente o mesmo, torna-se preferível para as *tradings* contratar transportadores rodoviários para levar os grãos diretamente até Santos. Do outro modo, teriam de pagar um frete rodoviário de um município próximo até o terminal de Rondonópolis, mais o transbordo e o frete ferroviário. Assim, o terminal da ALL recebe principalmente os grãos provenientes de regiões mais distantes do estado, como do Médio-Norte (cerca de 800 km), onde é possível encontrar caminhoneiros interessados em fazer a viagem.

Outro problema decorrente do monopólio exercido pela ALL é a ociosidade e até o fechamento de terminais ferroviários da região Sudeste do Mato Grosso. Parece contraditório que no estado em que a principal reclamação dos produtores e representantes setoriais é a ineficiência logística de transporte dos grãos, alguns terminais ferroviários operem de forma ociosa, chegando até ao

seu fechamento, como no caso do terminal de grãos de Alto Taquari (MT), em 2014. Em Itiquira (MT), o terminal concedido à *trading* Seara opera com apenas 25% de sua capacidade total, problema enfrentado também pelo terminal de Alto Araguaia, operado pela Cargill. A questão é que a ALL, que detém o monopólio de gestão e uso dos ramais ferroviários, não autoriza com a regularidade acordada em contrato a saída de composições a partir dos outros dois terminais. Como os trilhos possuem uma capacidade máxima diária de composições que podem trafegar em direção a Santos e vice-versa, é mais lucrativo para a empresa arcar com os custos do descumprimento dos contratos, do que aumentar o transbordo em Itiquira ou Alto Araguaia, com possíveis impactos negativos na recepção de cargas e montagem de composições no seu próprio terminal de Rondonópolis. Dessa forma, a ALL estabelece uma concorrência desleal com as empresas que operam os demais terminais, pois tem o poder de decidir em qual local será feita a montagem e saída das composições com os grãos.

Além do monopólio exercido pelas concessionárias ferroviárias, outra importante questão para os produtores é que a comercialização dos grãos é feita por intermédio das *tradings* agrícolas (e.g. Bunge, Cargill, ADM, LDC, Amaggi). Ao entregar os grãos para essas empresas, os produtores não têm conhecimento de qual combinação logística será utilizada até o porto de destino. Assim, eles sempre pagam pelo maior frete (modal mais caro e porto mais distante), ainda que seus grãos sejam retirados por uma combinação modal menos onerosa. Não obstante, para os pequenos e médios produtores, mesmo a criação de vias alternativas de escoamento pode não resultar na redução significativa dos fretes. Para modificar essa situação, seria necessário que realmente existisse uma concorrência entre as *tradings* pela aquisição dos grãos e entre os modais e empresas concessionárias para o seu transporte.

Quanto à relação entre as *tradings*, tem se tornado mais expressiva a participação de algumas empresas menores na originação, comercialização e transporte dos grãos no estado do Mato Grosso (e.g. Fiagril, Seara, Agrosoja, AgroAmazônia). Além de armazenar e transportar os grãos até os portos, elas proveem crédito e insumos químicos aos produtores, como sempre fizeram as empresas maiores. Porém, diferentemente das grandes *tradings*, sua escala de atuação se restringe ao território nacional, isto é, o transporte dos grãos das regiões produtoras até os portos exportadores. Como não possuem capacidade para realizar por conta própria o transporte marítimo e muitas vezes nem mesmo o despacho portuário, acabam por revender os grãos para as *tradings* maiores. Dessa forma, elas não conseguem estabelecer uma verdadeira concorrência, pois em última instância acabam por depender das grandes empresas para colocar os grãos nos mercados importadores. Pode-se dizer que tem ocorrido

uma divisão do trabalho entre as empresas exportadoras. Enquanto as grandes *tradings* internacionais têm se especializado na aquisição de grãos de grandes produtores e das demais *tradings* regionais, essas têm se dedicado a negociação direta com os pequenos e médios produtores.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Pensar a constituição de um pacto de economia política do território brasileiro no início do século XXI é refletir sobre a influência assimétrica dos agentes de poder vinculados ao agronegócio em engendrar novas formas de organização e uso do espaço com vistas à acumulação de capital. Diferentes forças de cooperação, concorrência e conflito são estabelecidas entre produtores, proprietários fundiários, empresas privadas, investidores financeiros e o Estado, com o intuito de viabilizar a expansão e a fluidez seletiva da produção agrícola moderna, em particular em áreas de fronteira itinerante. A contínua reprodução do discurso único da ineficiência logística apregoada pela mídia dominante, pelos representantes setoriais e pelos acadêmicos comprometidos com os interesses do agronegócio fundamenta e legitima a necessidade da construção de onerosos sistemas de engenharia para o escoamento das safras. O Estado, comprometido com os interesses dos principais agentes do agronegócio e enredado na lógica financeira de geração de *superávits* primários, reproduz a concepção extrovertida e fragmentadora do planejamento com a construção de redes de transporte de controle monopolizado, de uso seletivo e praticamente monofuncionais, criadas quase que exclusivamente para ligar uma área produtora de grãos a um porto exportador.

Baseado em estudos e consultorias internacionais pautados pela eficiência logística dos Estados Unidos da América, parte do planejamento territorial brasileiro, expresso, por exemplo, pelo Plano Nacional de Logística e Transporte (PNLT, 2011), enfatiza principalmente a criação de sistemas de transporte multimodais para o escoamento das safras, com o comprometimento significativo do erário público, em desconsideração à diversidade social e produtiva de um território de dimensão continental e de grandes heterogeneidades regionais. Como afirma Brandão (2013, p. 30), ao parafrasear Celso Furtado, planejar é revelar interesses, é "tornar menos opacas as relações de poder e os projetos políticos em disputa em cada alternativa escolhida ou a escolher". Dessa forma, apesar de propalada pela mídia como de interesse da nação como um todo, a construção de grandes sistemas de engenharia para o escoamento das safras conforma uma economia política do território de uso seletivo e de interesse restrito. Nem mesmo os pequenos e médios produtores de soja, teoricamente

beneficiados de forma direta, usufruem de maneira efetiva dos novos sistemas de transporte, uma vez que sua regulação é exercida pelas empresas concessionárias em parceria com as grandes *tradings* – como atesta a manutenção de fretes elevados em regiões atendidas pelas novas ferrovias.

Além do mais, é preciso relativizar a enfatizada ineficiência logística do agronegócio brasileiro. Primeiro, é necessário ponderar a falta de investimento estatal em infraestruturas de transporte entre as décadas de 1980 e 90 e o desinteresse quase total das empresas privadas nesse tipo de inversão, assim como o desafio singular imposto pelo rápido crescimento do volume de soja exportado – que em apenas 15 anos (1999-2013) aumentou quase 400%, ao passar de nove para 43 milhões de toneladas (IBGE, 2015) –, com aumento significativo das distâncias até os principais portos. Segundo, é necessário esclarecer que os principais entraves logísticos estão centrados principalmente em algumas regiões e modais, como o caso do uso exclusivo das rodovias para o transporte de parte da produção mato-grossense e da totalidade da safra do Oeste da Bahia.

Importante ressaltar também que o Estado não pode ser considerado o único responsável pela ineficiência logística, como apregoa o grande capital comprometido com o agronegócio. As filas de caminhões e a sobrecarga dos portos no período das safras também são de responsabilidade dos produtores e das empresas, a quem cabe a construção de silos de fazenda e coletores com o intuito de reter os grãos nas regiões produtoras. Assim como é uma exigência das empresas exportadoras a necessidade de os navios retornarem aos países importadores totalmente carregados, exigindo que permaneçam fundeados por dias à espera de janelas para atracação.

Portanto, pensar como a expansão do agronegócio engendra uma nova economia política do território brasileiro é refletir sobre o jogo de forças em múltiplas escalas. No caso específico da logística agroindustrial é reconhecer desde as relações de conflito e cooperação entre produtores e grandes empresas pelo uso dos sistemas de transporte e armazenamento na escala regional, até as relações entre o Estado e representantes setoriais para o planejamento e execução de grandes obras restritivas e fragmentadoras em âmbito nacional.

REFERÊNCIAS

AB'SABER, A. *Domínios de natureza no Brasil*. Potencialidades paisagísticas. São Paulo: Ateliê Editorial, 2003.

AGROSTAT. *Estatísticas de comercio exterior do agronegócio brasileiro*. 2014. Disponível em: <http://sistemasweb.agricultura.gov.br/pages/AGROSTAT_CADASTRO.html>. Acesso em: 15 março 2014.

ABIOVE – Associação Brasileira das Indústrias de Óleos Vegetais. *Estatísticas*. 2014. Disponível em: <www.abiove.com.br>. Acesso em: 03 ago. 2014.

ALICEWEB – Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. 2014. *Estatísticas do Comércio Exterior*. Balança Comercial Brasileira – Unidades da Federação. Disponível em: <http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=1076>. Acesso em: 30 nov. 2014.

BACEN – Banco Central do Brasil (2014). *Anuário Estatístico do Crédito Rural*. Série Histórica 2000 – 2012. Disponível em: <http://www.bcb.gov.br/?RELRURAL>. Acesso em: 24 março 2014.

BECKER, B.; EGLER, C. *Brasil: uma nova potência regional na economia-mundo*. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2004.

BERNARDES, J. A. As estratégias do capital no complexo da soja. In: CASTRO I. E.; COSTA GOMES P. C.; CORRÊA LOBATO R. (Orgs.). *Brasil:* questões atuais da reorganização do território. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 1996, p. 325-366.

______. Dimensões da ação e novas territorialidades no cerrado brasileiro: pistas para uma análise teórica. *Revista NERA* (UNESP), Presidente Prudente, v. 10, p. 1-10, 2007.

______. Novas fronteiras do capital no Cerrado: dinâmica e contradições da expansão do agronegócio na região Centro-Oeste, Brasil. *Scripta Nova*, Barcelona, v. 19, p. 1-28, 2015.

BRANDÃO, C. R. Prefácio. In: D'AGUIAR, R. F. (Org.). *Celso Furtado*. Essencial. Rio de Janeiro: Companhia das Letras, 2013.

CAIXETA FILHO, J. V.; GAMEIRO, A. H. (org.) *Transporte e logística em sistemas agroindustriais*. São Paulo: Atlas, 2001.

CASTILLO, R. A. Exportar alimentos é a saída para o Brasil? O caso do complexo soja. In: ALBUQUERQUE, E. S. (Org.). *Que país é esse?* São Paulo: Globo, 2005.

CASTILLO, R. Agricultura globalizado e logística nos cerrados brasileiros. In: SILVEIRA, M. R. *Circulação, transporte e logística.* Diferentes perspectivas. São Paulo: Outras Expressões, 2011, p. 331-354.

CEPEA-ESALQ – *Indicadores de preços*, 2014. Disponível em: <http://cepea.esalq.usp.br/indicador/>. Acesso em: 27 nov. 2014.

DELGADO, G. *Capital financeiro e agricultura no Brasil:* 1965-1985. São Paulo: Ícone/UNICAMP, 1985.

DELGADO, G.C. *Do capital financeiro na agricultura à economia do agronegócio*. Mudanças cíclicas em meio século (1965-2012). Porto Alegre: UFRGS Editora, 2012.

ELIAS, D. *Globalização e agricultura:* a região de Ribeirão Preto. 1. ed. São Paulo: EDUSP, 2003.

ELIAS, D. Agronegócio e novas regionalizações no Brasil. *Revista Brasileira de Estudos Urbanos e Regionais* (ANPUR), Rio de Janeiro, v. 13, p. 153-170, 2011.

FREDERICO, S. *O novo tempo do Cerrado*: expansão dos fronts agrícolas e controle do sistema de armazenamento de grãos. São Paulo: AnnaBlume, 2010.

IKEDA, V.Y.; OSAKI, M.; ALVES, L. R. A.; LEIBOLD, K.L. Análise do escoamento de soja no Brasil e nos Estados Unidos da América. In: CONGRESSO DA SOCIEDADE

BRASILEIRA DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E SOCIOLOGIA RURAL, 2011. *Anais.* Belo Horizonte: SOBER, 2011.

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. *Censo Agropecuário*. 1975, 1980, 1985, 1996 e 2006.

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. *Produção Agrícola Municipal (2014).* Série Histórica 1990-2012. Disponível em: <http://www.sidra.ibge.gov.br/bda/pesquisas/pam/default.asp>. Acesso em: 24 nov. 2014.

KUGELMAN, M.; LEVENSTEIN, S. L. (Orgs.) *The global farms race*: lands grabs, agricultural investment, and the scramble for food security. Washington: Island Press, 2013.

MACHADO, L. A fronteira agrícola na Amazônia. In: BECKER, B.; CHRISTOFOLETTI, A.; DIVIDOVICH, F. R.; GEIGER P. P. *Geografia e meio ambiente no Brasil.* São Paulo: Hucitec, 1998, p. 181-217.

MORAES. A. C. R. *Bases da formação territorial do Brasil*. O território colonial brasileiro no longo século XVI. São Paulo: Hucitec, 2000.

MORCEIRO, P. C. *Desindustrialização na economia brasileira no período de 2000-2011*: abordagens e indicadores. São Paulo: Cultura Acadêmica, 2012.

PNLT – Plano Nacional de Logística e Transporte. Ministério dos Transportes. *Relatório Executivo*, 2011. Disponível em: < http://www.transportes.gov.br/conteudo/61-relatorios/2818-pnlt-relatorio-executivo-2011.html>. Acesso em: 24 nov. 2014

SANTOS, M. *Por uma economia política da cidade.* São Paulo: Ed. Hucitec/Educ, 1994.

______. *A natureza do espaço.* Técnica e tempo, razão e emoção. São Paulo: Hucitec, 1996.

______. Guerra dos lugares. *Folha de S. Paulo*. Caderno5, São Paulo, p.3, 8 de agosto de 1999.

______. *Por uma outra globalização*. Do pensamento único à consciência universal. São Paulo; Rio de Janeiro: Record, 2000.

SIQUEIRA, H. Dinâmica regional brasileira (1990-2012). In: BRANDÃO, C.; SIQUEIRA, H. (Orgs.). *Pacto federativo, integração nacional e desenvolvimento regional.* São Paulo: Fundação Perseu Abramo, 2013, p. 87-102.

Parte 2

Estado, políticas públicas e relações de poder

Capítulo 5

Políticas públicas para o financiamento do agronegócio no Brasil: programas, instrumentos e resultados com ênfase no caso de Mato Grosso[1]

• • • • • • •

Sergio Pereira Leite
Valdemar J. Wesz Junior

INTRODUÇÃO

Ao longo dos últimos anos, o setor agroalimentar apresentou um desempenho bastante positivo em termos de produção, produtividade, volume de exportação e peso na balança comercial. Para os atores do "agronegócio"[2] brasileiro (produtores, empresas, entidades de representação, etc.), corroborados por alguns estudiosos, esse resultado se deve ao intenso processo de desenvolvimento técnico-científico em que o modelo produtivo está inserido. Para eles, esse desempenho "bem-sucedido" se atribui, quase que exclusivamente, à iniciativa privada e ao empreendedorismo dos agentes

---

[1] Esse texto é uma versão modificada de artigo anteriormente publicado pelos autores na Revista Pós Ciências Sociais, no. 22, ago./dez., 2014.

[2] O uso do termo "agronegócio" no Brasil envolve uma série de ambiguidades e imprecisões. Para uma discussão mais aprofundada sobre o surgimento desse termo e a sua a utilização no contexto nacional, consultar Heredia, Palmeira e Leite (2010), Bühler e Oliveira (2012) e Lerrer (2013). De qualquer forma, e acompanhando Heredia et al. (2010), ao tratarmos dos processos relacionados ao "agronegócio", é preciso compreendê-los como algo que extrapola o crescimento agrícola e o aumento da produtividade, alusões mais comuns nos debates sobre o setor. Seja para refletirmos sobre as circunstâncias que informam o movimento de expansão das atividades aí inscritas, seja, igualmente, para pensarmos a validade do seu contraponto, isto é, o conjunto de situações sociais que não estariam aí compreendidas. Em boa medida, a permanência dessas últimas tem sido apontada como "obstáculo", "atraso" ou, ainda, como experiências "obsoletas" em um meio rural cada vez mais industrializado. Isso implica, entre outras coisas, em questionar a capacidade da "noção" de agronegócio em tornar-se a chave explicativa das mudanças agrárias em curso.

envolvidos, onde o Estado tem sido ausente – ou ineficiente para aqueles que acreditam que a sua única função seria proporcionar logística de escoamento para a produção.

Ao contrário do que a leitura corrente afirma, Heredia et al. (2010) argumentam que as mudanças operadas na agricultura a partir do fim dos anos de 1980 e durante todo o período seguinte não foram exclusivas da iniciativa privada. Para os autores, não se pode falar em "agronegócio" sem pensar no Estado e nas políticas públicas, que não só viabilizaram sua origem como também sua expansão. Atualmente, um conjunto de instrumentos influencia a dinâmica do "agronegócio", tais como a política econômica, de ordenamento territorial, trabalhista, ambiental, de crédito, infraestrutura, etc. Além disso, é incontestável o papel que a Embrapa (Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária) teve na incorporação do Cerrado ao sistema produtivo nacional por meio do desenvolvimento de tecnologias para o melhoramento da fertilidade do solo e de adaptação dos recursos genéticos às características da região.

No âmbito setorial, não restam dúvidas sobre a importância e a pertinência do crédito rural nas transformações da agropecuária brasileira. Para Delgado (2012), esse instrumento foi um dos elementos determinantes da modernização da agricultura na ditadura militar, bem como a principal via de fomento da política agrícola do *boom* exportador de *commodities* e da reestruturação da "economia do agronegócio" a partir dos anos 2000. Na área do financiamento rural, o Brasil conta com vários instrumentos, entre os quais destacam-se: o Sistema Nacional de Crédito Rural (SNCR) e o Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf).[3] O SNCR, criado em 1965, foi fundamental para a transformação da base técnica da produção rural e para a constituição dos denominados complexos agroindustriais (Delgado, 2012; Leite, 2001). Já o Pronaf, implementado em 1995, fornece recursos especificamente para a agricultura familiar,[4] com condições creditícias diferenciadas e mais próximas às particularidades da categoria social (Grisa,

---

[3] A maior parte das informações sobre as transações operadas no Pronaf (número de contratos, valores, beneficiários, etc.) está inclusa nas estatísticas do SNCR, sistematizadas pelo Banco Central e disponibilizadas por meio dos Anuários Estatísticos do Crédito Rural.

[4] Para que os produtores sejam enquadrados como "agricultores familiares" e, assim, acessar o Pronaf, eles precisam atender, simultaneamente, aos requisitos definidos pela Lei n. 11.326, de 24 de julho de 2006: i) não deter área maior do que quatro módulos fiscais (módulo fiscal é uma unidade que representa a área mínima necessária para as propriedades rurais serem consideradas economicamente viáveis, que varia entre 5 e 100 hectares no Brasil, conforme a região); ii) utilizar predominantemente mão de obra da própria família nas atividades econômicas do seu estabelecimento; iii) ter um percentual mínimo da renda familiar originada no seu estabelecimento agropecuário; iv) gerir a unidade de produção com sua família.

2012). Ambos, SNCR e Pronaf, são as principais políticas agrícolas em termos de recursos financeiros aplicados na agricultura brasileira.

Para problematizar o discurso da ausência do Estado na agricultura, este capítulo tem como objetivo a análise do desempenho da política de financiamento no meio rural, com destaque ao SNCR, enfatizando o caso do cultivo da soja em Mato Grosso. A escolha de Mato Grosso vincula-se, por um lado, ao fato de ser o principal estado produtor de soja, algodão, bovino e milho de segunda safra do Brasil; e, por outro, porque é onde o discurso de que o setor depende quase que exclusivamente da iniciativa privada é predominante entre atores do "agronegócio". O foco no cultivo da soja deve-se ao fato do grão ser a principal atividade econômica no estado, alcançando mais de 8 milhões de hectares plantados na safra 2013/14 e respondendo por 60% do valor das exportações (Conab, 2014; Secex, 2014). Além disso, é um produto característico do "agronegócio", com 85% da produção sendo oriunda de estabelecimentos que detém área total acima de mil hectares, com destaque para aqueles com mais de cinco mil, que respondem por 41% da produção (IBGE, 2014).

Para tanto, utilizam-se dados secundários do Anuário Estatístico do Crédito Rural do Banco Central do Brasil (BCB) e do Censo Agropecuário do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). Também foram incorporadas informações oriundas de pesquisas de campo em Mato Grosso, realizadas entre 2007 e 2013, sobretudo na região Sudeste (municípios de Primavera do Leste, Campo Verde e Rondonópolis) e ao longo da BR-163 (municípios de Nova Mutum, Lucas do Rio Verde, Sorriso e Sinop). Nessas pesquisas foram registrados cerca de 60 depoimentos e entrevistas com um conjunto amplo de atores, como produtores rurais, agroindústrias, usina de biodiesel, revendas de insumos, *tradings*, sementeiras, serviços terceirizados, poder público, bancos, assistência técnica e organizações sindicais, associativas e cooperativas. Além do tema dos recursos públicos e empréstimos privados para produção agrícola, o trabalho de campo abordou o contexto histórico das áreas, estrutura fundiária e mercado de terras, estratégias empresariais, padrão produtivo do setor agropecuário, relações de trabalho, organização social e política, etc.[5]

---

[5] O presente capítulo beneficia-se dos resultados de três pesquisas nas quais os autores estiveram envolvidos. A primeira delas, intitulada "Sociedade e economia do agronegócio: um estudo exploratório", foi coordenada por Beatriz Heredia, Leonilde Medeiros, Moacir Palmeira e Sergio Pereira Leite, financiada com recursos da Fundação Ford, Faperj e CNPq; a segunda vincula-se a projeto em curso coordenado por Sergio Pereira Leite, denominado "Mudanças sociais, políticas públicas e agronegócio", financiado pela Faperj e pelo CNPq. Finalmente, o trabalho vale-se também da pesquisa para a tese de doutorado de Valdemar J. Wesz Junior junto ao CPDA/UFRRJ (cf. Wesz Jr., 2014).

1. O SISTEMA NACIONAL DE CRÉDITO RURAL (SNCR) NO BRASIL

Este item analisa a presença e a trajetória de políticas públicas nas atividades agropecuárias no Brasil, com destaque ao desempenho do SNCR, que exerce grande influência nos empréstimos para o meio rural. Além disso, apresenta-se a distribuição dos valores por região, volume dos empréstimos, atividades financiadas e fontes de recursos para identificar o principal público beneficiado por essa política.

1.1 A trajetória do SNCR no Brasil

O Sistema Nacional de Crédito Rural (SNCR), criado em 1965, foi o principal instrumento sobre o qual se apoiou a modernização da agricultura brasileira, cumprindo papel determinante na transformação da base técnica dos estabelecimentos agropecuários, no aumento da produtividade do setor, na consolidação dos complexos agroindustriais e cadeias agroalimentares e na integração dos capitais agrários à órbita de valorização do capital financeiro (Leite, 2001). Como pode ser visto na Figura 1, o volume de recursos aplicados no SNCR apresenta uma trajetória muito diferenciada ao longo dos anos. Até meados da década de 1980 é evidente a expansão dos valores aplicados, com a existência de taxas de juros reais negativas, garantindo generosos subsídios aos produtores rurais.

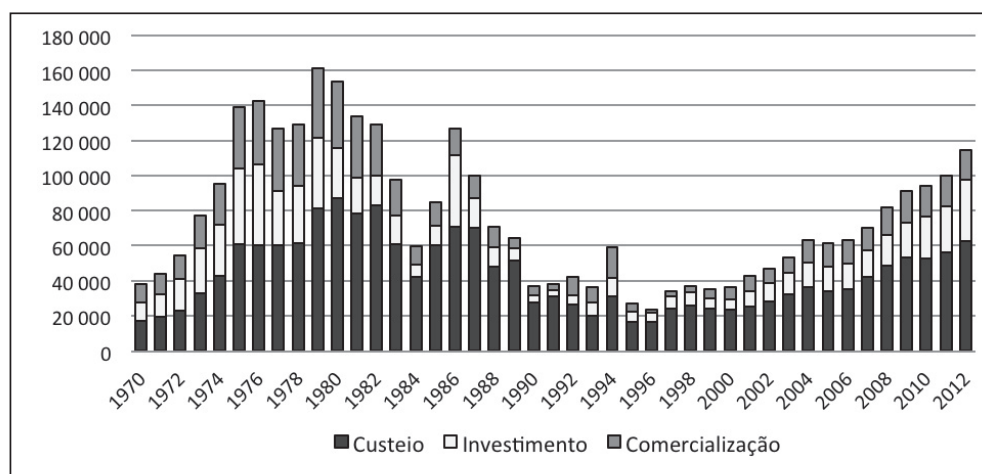



Figura 1 – Volume de recursos aplicados pelo SNCR por finalidade (1970 – 2012). Valores constantes em milhões de reais de 2012.
Fonte: Anuário Estatístico do Crédito Rural (vários anos) – Banco Central do Brasil.

De 1982 até 1994 (ano do lançamento do Plano Real) predominou uma forte variação no volume de recursos emprestados, com grande oscila-

ção nos valores entre os anos. Apesar dessa flutuação é notória a escassez de crédito em relação ao período anterior, o que redundou em um público beneficiário mais restrito, especialmente, os grandes produtores de *commodities*. Adicionalmente, foram impostas algumas restrições ao crédito, entre elas o aumento da taxa de juros e a adoção do limite de empréstimo para custeio (Ramos; Martha Jr., 2010).

Após a crise fiscal que marcou os anos 1980 e o declínio do volume emprestado, a retomada da estabilização macroeconômica com o advento do Plano Real, em meados da década de 1990, tornou possível um crescimento, praticamente ininterrupto, do crédito rural até o período atual. De 1996 até 2012 o volume de recursos aplicados cresceu de R$ 23 bilhões para R$ 114,7 bilhões (valores constantes de 2012), o que significa que o montante praticamente quintuplicou em menos de vinte anos (cf. Figura 1). Além do aumento da oferta de recursos, houve a criação de novas linhas de investimento e a redução da taxa de juros. Em relação aos juros, Delgado (2012, p. 105) ressalta que:

> [...] quase todos os recursos aplicados em crédito rural gozam do benefício do juro menor para o público financiado (por exemplo, 6,75% em 2009 para uma taxa Selic do dobro), como também da subvenção do Tesouro creditada aos bancos, a título de equalização relativamente a taxa de juros Selic. Essas subvenções financeiras não são de pouca monta. Totalizaram entre 2000/2010 cerca de 86,6 bilhões de reais (a preços de 2010); ou cerca de 7,9 bilhões de reais anuais médios, a preços de 2010, distribuídos em subvenções de juros de crédito rural, subvenções da política de preços (PGPM) e subvenções para rolagem da dívida agrária.

O crescimento nos recursos aplicados também está relacionado com a criação do Pronaf em 1995, que integra o SNCR e visa fornecer crédito rural especificadamente para a agricultura familiar, com condições creditícias diferenciadas e mais próximas às especificidades dessa categoria social. Embora esse segmento da agricultura familiar não seja objeto do nosso trabalho, é importante mencionar que, além do fato das suas transações serem computadas nos registros gerais, o Pronaf foi a primeira política pública nacional institucionalizada com o objetivo de atender exclusivamente esses agricultores, sendo que sua participação no total do crédito via SNCR tem se mantido relativamente estável ao longo dos últimos anos, respondendo por dois terços do número de contratos e por 15% do montante de recursos aplicados.

O crédito de custeio, especialmente aquele voltado ao setor agrícola (em contraposição à pecuária), predomina na oferta monetária geral – após a década de 1970, sua participação foi superior a 50% em todos os anos. A modalidade de comercialização chegou a ocupar a segunda colocação em alguns períodos

(entre 1977 e 1985; e na primeira metade da década de 1990), quando possuía uma afinidade eletiva com as unidades de beneficiamento e processamento, sobretudo cooperativas e agroindústrias. O crédito rural para investimento, por sua vez, foi muito expressivo em toda década de 1970, quando era amplamente usado para compra de máquinas e implementos agrícolas para viabilizar o padrão tecnológico da modernização da agricultura, perdendo espaço posteriormente com a crise econômica. De 1999 em diante os recursos para investimento ganharam novo fôlego, com os programas do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) assumindo um papel central. Particularmente, destaca-se o Programa de Modernização da Frota de Tratores Agrícolas e Implementos Associados e Colheitadeiras (Moderfrota), que conta com longos prazos para pagamento dos financiamentos e taxas de juros fixas, equalizadas pelo Tesouro Nacional.

O peso que os recursos públicos federais assumem no conjunto das atividades agropecuárias pode ser visualizado na relação entre volume de crédito rural e valor do PIB Agropecuário. Como observa Belik (2014), na década de 1970, o montante aplicado pelo SNCR chegou a representar 65% do PIB setorial, percentual que ficou próximo dos 20 pontos ao longo dos anos 1990 e que, atualmente, aproxima-se de 50%. Apesar dessas oscilações ao longo de quatro décadas, esses dados indicam a forte participação dos recursos públicos na geração de valor do setor agropecuário, na medida em que boa parte do montante operado pelo SNCR está lastreado em recursos administrados por bancos públicos e que alguns programas de financiamento rural, incluindo aqueles administrados pelo BNDES, não estão integralmente registrados na base do Sistema.

1.2 Características do SNCR no Brasil e o público beneficiário no contexto recente

Apesar da evidente retomada da participação do Estado no financiamento das atividades agropecuárias, outras características do crédito rural precisam ser apresentadas para entendermos melhor o contexto e o perfil dos beneficiários dessa política. Nessa direção, a distribuição regional dos recursos emprestados pelo SNCR traz indicações importantes, visto que os estados do Sul e Sudeste concentraram mais de 70% dos valores nacionais (Figura 2). Note-se que a região Centro-Oeste havia aumentado seu peso entre 2001 e 2005, coincidindo com o *boom* dos preços da soja no mercado internacional, mas sua participação recuou significativamente entre 2006 e 2009 com a baixa do preço das *commodities* e com a crise financeira internacional. Entretanto, o

novo movimento de valorização dos produtos agropecuários nos últimos anos, junto com a renegociação das dívidas agrícolas,[6] ampliou o volume aplicado no Centro-Oeste. Em relação ao Norte e Nordeste, os percentuais não apresentaram grandes alterações ao longo dos últimos 14 anos, mantendo-se perto dos 10%. Portanto, o crescimento no volume de recursos do SNCR no período recente, como visto na Figura 1, não foi suficiente para alterar a distribuição regional do crédito rural.

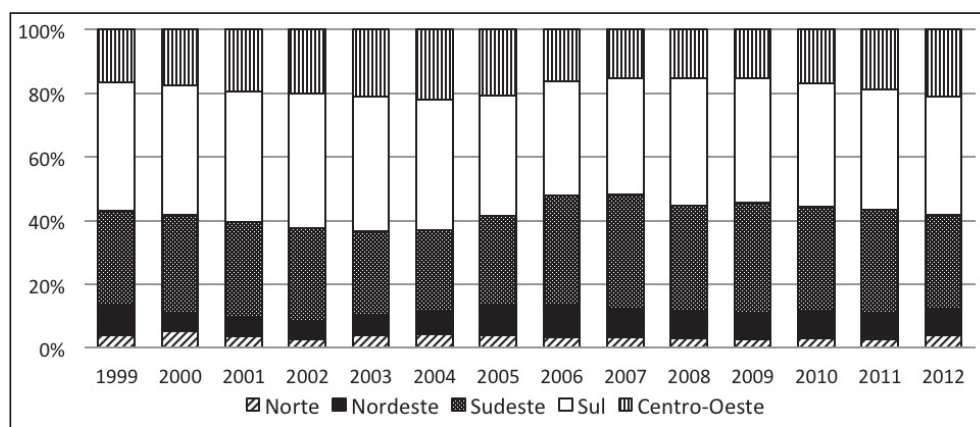



Figura 2 – Distribuição regional dos valores aplicados pelo SNCR (1999 – 2012).
Fonte: Anuário Estatístico do Crédito Rural (vários anos) – Banco Central do Brasil.

Outro aspecto a ser ressaltado é a concentração dos recursos nos contratos de maior valor. Apesar da massiva participação dos menores contratos no número total de operações, que se deve fundamentalmente ao Pronaf, cerca de 50% dos valores emprestados encontram-se em contratos cujos valores superam R$ 300 mil, como pode ser visto na Figura 3. É notável o movimento de concentração ocorrido a partir de 2005, quando esse último intervalo passou de 33% para 51% do montante global. Por outro lado, os contratos com menos de R$ 60 mil respondiam por 43% dos recursos aplicados em 2003, mas perderam peso relativo, alcançando 20% em 2012.

[6] Heredia et al. (2010) argumentam que a renegociação da dívida, entre 2002 e 2005, comprometeu cerca de R$ 9 bilhões, subdivididos entre a dívida mobiliária propriamente dita, encargos dos diferentes programas e a remuneração dos bancos. Já o estoque (privado) da dívida tem sido estimado em um montante que varia de R$ 80 bilhões a R$ 131 bilhões, de acordo com a fonte consultada. Portanto, o gasto do governo com o setor patronal não deve ser compreendido apenas pelas despesas da função "agricultura" do MAPA (como é o caso do SNCR), devendo igualmente integrar os gastos com o carregamento da dívida. Em suma, deve-se levar em conta os dois "lados da moeda", isto é, o gasto direto registrado nas rubricas de funções e subfunções de ambos os ministérios (MAPA e MDA), bem como as despesas com o custo do carregamento da dívida do setor agrícola e com as chamadas equalizações de preços e juros.

Já os estratos intermediários mantiveram seus percentuais relativamente estabilizados ao longo do período.

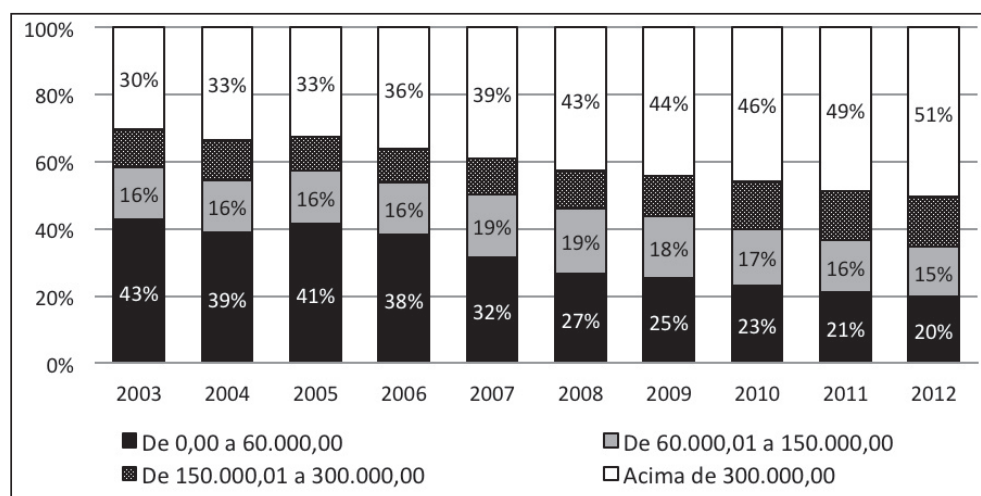



Figura 3 – Participação dos valores financiados pelo SNCR segundo valor do contrato em Reais (2003 – 2012).
Fonte: Anuário Estatístico do Crédito Rural (vários anos) – Banco Central do Brasil.

Em relação aos produtos financiados pelo custeio agrícola, podemos observar que a soja é o principal cultivo apoiado pelo SNCR. Entretanto, o peso dessa oleaginosa não tem apresentado grandes variações ao longo dos anos, pois respondia por 35% dos recursos investidos nas lavouras entre 2001 e 2004, registrando um decréscimo importante em 2006 e 2007, mas recuperando o percentual anterior no período mais recente. Somando à soja os empréstimos ao milho e ao café, teremos computado cerca de 60% de todo o crédito destinado às lavouras, conforme pode ser visto na Figura 4. Alguns produtos, como a própria soja e a cana-de-açúcar, contam ainda com financiamentos oriundos do setor privado não regulados pelo SNCR (como empréstimos internacionais, adiantamentos proporcionados pelas *tradings*, Cédula do Produto Rural, etc.). Em alguns estados, como Mato Grosso, Tocantins, Piauí e Goiás, o peso da soja sobre o total de recurso do custeio com lavouras é muito expressivo, absorvendo entre 60% e 70% em 2012. Portanto, resta menos de 40% para os demais produtos agrícolas. Nos últimos anos, o peso da soja também cresceu nos estados que expandiram a sua fronteira agrícola, como em Rondônia, Maranhão, Bahia e Pará.

É necessário fazer menção à mudança das fontes que lastreiam o SNCR. Como demonstra a Figura 5, há uma crescente participação dos recursos obrigatórios – exigibilidades bancárias – na base total do financiamento da política. Com o aumento da participação dos recursos obrigatórios — visto

que esses consistem em uma alíquota dos depósitos à vista dos bancos — e a diminuição das taxas de juros cobradas nos empréstimos agrícolas, o peso dos bancos privados na oferta dos recursos do SNCR foi igualmente incrementado (por exemplo, de 59%, no início do governo Lula, em 2003, para 69%, em 2009), especialmente na modalidade custeio. Isso não significa, no entanto, que tais bancos operem de fato o empréstimo, visto que muitos preferem não realizar esse tipo de operação. Nesses casos, os recursos são recolhidos junto ao Banco Central e destinados ao setor rural. Por outro lado, a maior participação dos bancos privados pode ter favorecido uma oferta mais "seletiva" dos recursos, concentrando as operações em determinados estratos de produtores, regiões e produtos.

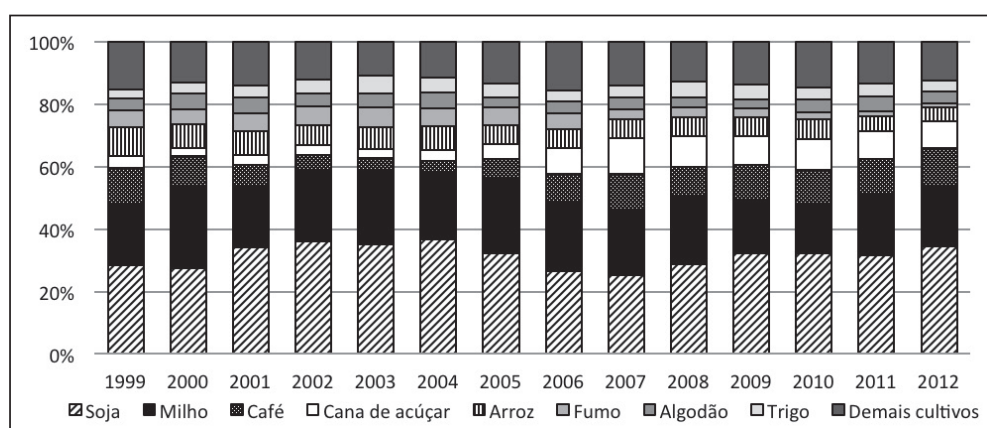



Figura 4 – Participação das lavouras no montante de recursos aplicados pelo SNCR-Custeio Agrícola no Brasil (1999-2012).
Fonte: Anuário Estatístico do Crédito Rural (vários anos) – Banco Central do Brasil.

Os recursos do Tesouro (leia-se Orçamento Geral da União – OGU), que financiaram essa política até meados dos anos 1980, chegando a deter quase 80% do total das fontes existentes, não voltaram a ter expressão depois da crise fiscal do Estado (Leite, 2001). Isso não quer dizer, no entanto, que eles já não sejam importantes. As Operações Oficiais de Crédito (OOC) ainda permanecem estratégicas para as operações de equalização, eliminando o risco do devedor para os bancos intermediadores, e para a renegociação do endividamento do setor.

É notório, portanto, o aumento recorrente dos recursos disponibilizados para o SNCR. O que, de certa forma, embaçou a criação dos novos títulos privados de financiamento agropecuário em dezembro de 2004 (CDCA, CDA/WA, CRA e LCA) pela Lei 11.076. Lançados em um contexto de retração do setor, em função da queda dos preços internacionais das principais *commodi-*

ties, a procura pelos papéis ficou abaixo das expectativas, apesar dos R$ 3,424 bilhões movimentados até dezembro de 2006 com a emissão dos títulos. Salvo o desempenho de 2006 do CDA/WA, os demais apresentaram um comportamento mais tímido, particularmente as Letras de Crédito do Agronegócio e os Certificados de Recebíveis do Agronegócio, título que praticamente não registrou operação. No período mais recente, o CDA/WA chegou a atingir 2 mil registros, em 2009, mas foi superado agora, pela ascensão das LCAs, que alcançaram 10 mil registros, movimentando algo em torno de R$ 45 milhões no mesmo período (Oliveira, 2007; 2010).

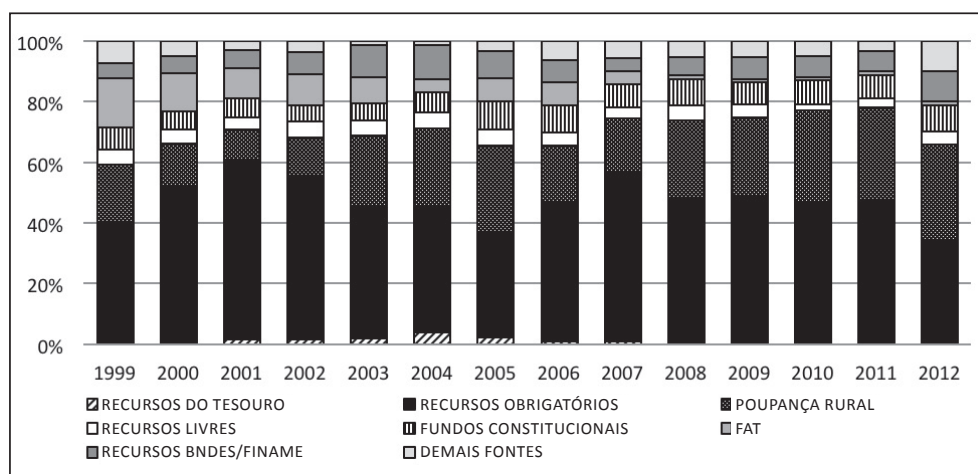



Figura 5 – Composição das fontes de recursos do SNCR (1999 – 2012).
Fonte: Anuário Estatístico do Crédito Rural (vários anos) – Banco Central do Brasil.

O que se observa, nos últimos cinco anos (2008/2012) do SNCR, é a relativa manutenção no número de contratos (aumento de 8,7%), enquanto que o montante de recursos aplicados registrou um crescimento de 40,2% (com base em valores constantes), elevando a média de valor dos contratos de R$ 33.600 para R$ 43.500. No mesmo período não houve mudança na distribuição regional dos recursos e nos produtos financiados pelo custeio agrícola, mas ocorreu uma maior concentração do crédito nos contratos acima de R$ 300 mil. Isso indica que o crescimento do crédito rural nos últimos anos realizou-se sem grandes transformações no número de produtores beneficiados e sem descentralizar os recursos para outras regiões e cultivos agrícolas. Essa configuração sugere que o movimento de ampliação dos recursos está ocorrendo sobre o mesmo perfil de produtores rurais: mais capitalizados, que conseguem oferecer garantias reais aos contratos mais elevados; localizados no centro-sul do país e produtores de *commodities*, sobretudo soja, milho, café e cana-de-açúcar.

Em suma, os contornos mais recentes do SNCR indicam uma ampliação no volume de recursos, bem como sua maior participação no PIB Agropecuário, beneficiando um público que foi, historicamente, favorecido pelo crédito rural oficial no Brasil, denominado pela literatura recente de "agronegócio". Nesse sentido, são produtores e atividades que se favorecem das políticas públicas setoriais, com destaque aos empréstimos, que são ofertados com taxas de juros abaixo daquelas praticadas pelo mercado.

Para aprofundar essa discussão em uma escala de análise mais restrita e para compreender a complexa teia de relações entre crédito público e empréstimo privado, o próximo item concentra-se no financiamento dos produtores de soja em Mato Grosso.

2. FINANCIAMENTO DA PRODUÇÃO DE SOJA EM MATO GROSSO

Os recursos aplicados em financiamentos agropecuários pelo SNCR em Mato Grosso cresceram de forma expressiva nos últimos anos, passando de R$ 1,9 bilhão no ano de 1999 para R$ 8,8 bilhões em 2012 (a preços de 2012) – ainda que tenha ocorrido uma redução de 2004 a 2006 devido à crise no setor agrícola nesse período, caracterizada pela queda nos preços das *commodities*, proliferação da ferrugem asiática,[7] variabilidade climática, aumento do custo de produção, defasagem cambial, endividamento dos produtores e tensões ambientais. Moreira (2012) faz uma análise da distribuição espacial do crédito agropecuário em Mato Grosso por modalidade em 2010 e aponta que a maior concentração de recursos se encontra no bioma Cerrado, principalmente nas três principais regiões produtoras de soja (Sudeste, entorno da BR-163 e Parecis). Nessas áreas destaca-se a modalidade agrícola, nas linhas custeio e investimento. O crédito destinado à pecuária, além de ser inferior, é predominante nas regiões Sul (Pantanal) e Norte (Amazônia).

O Anuário Estatístico do Crédito Rural também permite ver no âmbito estadual os cultivos beneficiados pelo custeio agrícola. Em Mato Grosso, a soja responde, nos últimos anos, por dois terços do valor financiado e dos contratos, seguida pelo milho e pelo algodão. Os recursos para custeio das lavouras de soja cresceram significativamente entre 1999 e 2012, passando de R$ 577 milhões para R$ 2 bilhões (a preços de 2012), apesar da queda em 2005 e 2006 (Figura 6). É importante destacar que Mato Grosso absor-

[7] A ferrugem asiática (*Phakopsora sp*) é uma doença que atinge a soja, provocando a desfolha precoce da planta e a queda na produtividade.

ve uma importante parcela do custeio nacional direcionado à soja, que em 2012 atingiu 20%.

Já os contratos registraram seu auge entre 2003 e 2005, com um número acima de seis mil, enquanto que nos anos seguintes houve uma redução para menos de quatro mil (Figura 6). Os recursos ampliaram-se significativamente nos anos recentes e os contratos apresentaram uma maior estabilidade. Essa conformação fez com que os valores médios dos contratos de custeio de soja crescessem de modo muito expressivo, passando de R$ 175 mil em 2000 para R$ 390 mil em 2012, o que indica que um menor número de produtores tem acessado maiores volumes de recursos para o plantio do grão. É importante destacar que se trata de uma média muito elevada, principalmente quando comparada aos valores nacionais – exceto Mato Grosso –, que chegam a R$ 62,6 mil em 2012 para o mesmo cultivo. Portanto, um contrato de custeio de soja de um produtor mato-grossense é seis vezes maior que a média encontrada no restante do país.

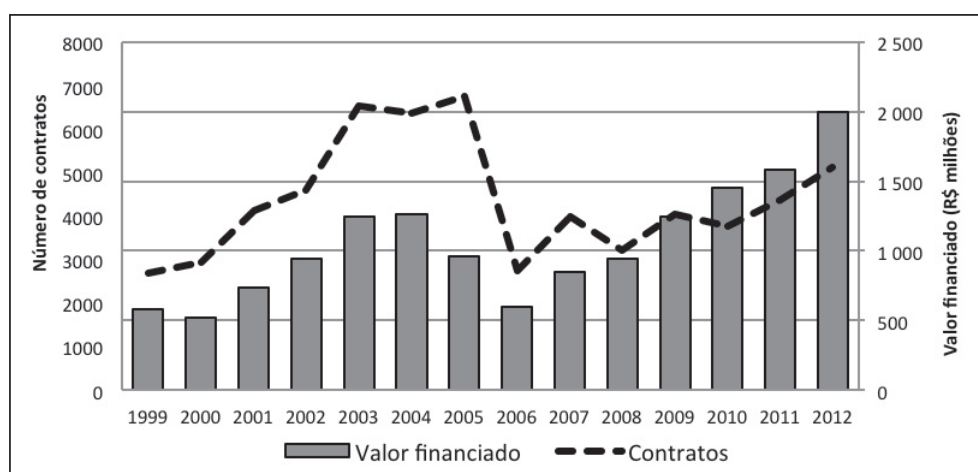



Figura 6 – Montante de recursos aplicados (valores constantes em milhões de reais de 2012) e número de contratos para custeio das lavouras de soja via SNCR em Mato Grosso (1999-2012)
Fonte: Anuário Estatístico do Crédito Rural (vários anos) – Banco Central do Brasil.

Apesar do crescente volume de recursos utilizados para o custeio da soja por meio do crédito rural público, os microdados do último Censo Agropecuário apontam para um importante elemento: apenas a metade dos sojicultores mato-grossenses acessou financiamento em 2006. E, desses, 54,5% afirmaram que foi por intermédio dos bancos e 50% das empresas privadas (IBGE, 2014). Cruzando as informações é provável que o SNCR cubra em torno de 25% dos produtores de soja mato-grossense. É preciso estar atento

ao fato de que o ano do recenseamento coincide com a crise no setor agrícola no estado, o que pode ter impactado os seus resultados.

A metade dos produtores afirmou, no Censo Agropecuário de 2006, que não acessa financiamento porque não precisa deste recurso, ainda que em alguns casos a elevada burocracia e a situação de inadimplência tenham sido indicadas como limitantes ao acesso. Inclusive, 55% dos sojicultores de Mato Grosso afirmaram ter dívidas em 2006, cuja principal origem estava vinculada aos agentes financeiros (85,6%). Isso justifica a queda observada no número de contratos do SNCR nesse período, não recuperada nos anos seguintes.

Segundo informações obtidas durante as pesquisas de campo, esse cenário de endividamento, inadimplência e renegociação das dívidas ampliou o acesso ao financiamento das empresas privadas, apesar delas já terem praticamente o mesmo peso que as fontes públicas em 2006 em Mato Grosso. A participação exata do crédito não oficial é difícil de ser mensurada e os estudos trazem diferentes percentuais, que variam de 50% a 90% (Bernardes, 2005; Bertrand; Cadier; Gasquès, 2005; Rodrigues et al., 2009; Fernández, 2009; Wesz Jr., 2011; Silva; Lapo, 2012). O fato é que todos concordam sobre a sua importância no cultivo da soja mato-grossense.

O principal mecanismo de financiamento privado é o sistema de troca, também chamado de "pacote", que inclui a venda de insumos – semente, adubo, inseticida, fungicida, etc. – e a assistência técnica em troca de um valor correspondente de sacas de soja no momento da colheita. Na grande maioria dos casos não há uma transação em papel moeda, pois os fornecedores, distribuidores ou revendedores entregam seus produtos e o sojicultor realiza o pagamento equivalente em grão no fim da safra. Para reduzir o risco da transação, as revendas "congelam" a produção correspondente ao valor total via CPR[8] (Cédula do Produto Rural) ou constroem outro documento jurídico que ofereça uma garantia caso não sejam cumpridas as obrigações. Nesse esquema, uma parte da soja é repassada diretamente à revenda, para pagar pelo "pacote" construído no início da safra. O que pôde ser constatado é que o sistema de troca assume grande abrangência por ser um financiamento rápido e flexível, como já havia sido destacado por Bertrand et al. (2005).

---

[8] A Cédula de Produto Rural (CPR) é um tipo de contrato a termo, em que o produtor recebe antecipadamente um montante em dinheiro/produto correspondente à quantidade de produto comprometida para entrega futura. Ou seja, o produtor vende a termo sua produção, recebendo o valor da venda à vista, comprometendo-se a entregar o produto negociado na quantidade, qualidade, data e local estipulado. Por se tratar de um contrato a termo, destaca-se que a CPR também funciona como um instrumento de proteção de preços para o produtor. Dessa forma, ao utilizar a CPR, o produtor realiza um *hedging* de venda, já que, quando emitido o título, o preço é travado, estando o produtor assim protegido contra movimentos de baixa (Silva; Lapo, 2012).

Outro instrumento de financiamento privado é a obtenção de crédito junto às *tradings*, agroindústrias e exportadores de grão, sendo consensual a importância de ADM, Bunge, Cargill, Dreyfus e Amaggi na oferta de recursos (Wesz Jr., 2011). Ainda que o sistema público ofereça juros mais baixos e com maior prazo de pagamento (maio/junho pelo SNCR, enquanto para as *tradings* é fevereiro/março), muitos sojicultores recorrem ao financiamento privado devido à sua situação de inadimplência no sistema público. Além disso, existem algumas facilidades no momento de obter crédito junto às empresas, como: menor exigência de garantia ("até US$ 200 mil a *trading* precisa só do CPF e de um aval. Somente acima disso é que precisa de garantia real. Já o banco pede nos valores menores garantia real" – Agroindústria, 2012); taxa de juros mais baixa ("a política de financiamento dessas multinacionais tem juro mais barato que o juro presente nos bancos privados e em algumas cooperativas de crédito" – Produtor, 2012); recursos disponibilizados com maior agilidade ("nas empresas tu dá entrada no financiamento e logo chega o dinheiro pra ti. No banco, tu nunca sabe quanto tempo leva" – Produtor, 2013); maior disponibilidade de recursos ("teve um ano que a Bunge [de Campo Verde] financiou quase US$ 40 milhões no ano, isso com o câmbio de três por um deu mais de 100 milhões de reais. A carteira agrícola do Banco do Brasil de Campo Verde é de R$ 8 milhões, então quer dizer que só uma empresa multinacional dá dez vezes mais dinheiro que o Banco do Brasil. Só a Bunge, mas ainda tem ADM, Cargill e as outras" – Agroindústria, 2012).

Além dessas motivações descritas, alguns produtores acessam anualmente os financiamentos das multinacionais para manter sua carta de crédito, pois caso não utilizem os valores em um ano, na próxima safra, esse recurso pode estar inacessível ou sujeito a disponibilidade financeira da empresa. E dada as facilidades destacadas acima, os sojicultores acabam aproveitando os recursos para fazer novos investimentos.

> Por exemplo, o Iraí [Grupo Bom Futuro] tem uma carta de crédito muito grande na Cargill, que chega a uns R$ 50 milhões. Se ele deixa de pegar esse dinheiro um ano, ano que vem a gente não faz provisão para ele. Aí, se ele vem para pegar esse dinheiro, temos que dizer: calma aí, vamos ver se tem. Então ele prefere pegar esse dinheiro que é um juro barato e comprar mais uma fazenda, faz mais um armazém, ele gira esse dinheiro, mas não tem necessidade, não precisa. Ele comprou 100 mil toneladas de super simples seis meses atrás e pagou a vista, na bucha, com o dinheiro dele, e foi uns R$ 40 milhões (Agroindústria, 2012).

Em suma, pode-se dizer que os produtores buscam recursos fora do sistema público de crédito rural por várias razões: burocracia inferior àquela

encontrada nas instituições estatais; menores exigências de documentação e de garantias; rapidez na liberalização dos recursos; maior disponibilidade de crédito; renovação quase que automática após o pagamento; possibilidade de acesso aos financiamentos mesmo estando inadimplente no sistema público, entre outros fatores.

Apesar dessas diferenças entre crédito público e privado, as pesquisas de campo em Mato Grosso evidenciam que os produtores rurais acessam recursos financeiros de múltiplas fontes (próprios, de programas públicos, de revendas, de agroindústrias, etc.), dependendo do seu nível econômico, da sua estratégia de investimento, da presença de garantias, da existência de dívidas, etc. No caso de alguns produtores mais capitalizados, o custeio da produção é feito com recursos próprios: "tenta-se fazer com as próprias pernas" (Produtor, 2012). Entretanto, são raros aqueles que conseguem produzir sem a presença de empréstimos externos ao estabelecimento, visto que as áreas de soja são extensas e o custo de produção é elevado. Mesmo quando o custeio é realizado com recursos próprios, os financiamentos para investimentos, por demandarem um maior volume de capital, são acessados via programas estatais em bancos públicos.

No caso dos grandes grupos, como Bom Futuro, Amaggi, Vanguarda, Pinesso e Itaquerê (que possuem mais de 100 mil hectares de terra), eles mobilizam recursos de diferentes origens para a produção agrícola propriamente dita e para as atividades correlatas, formando um mosaico de fontes e modalidades de financiamento. Para ficar no exemplo do Grupo Bom Futuro, ele concilia recursos próprios, compra a prazo no sistema de troca (adquire insumo e entrega um valor correspondente em produto) e acessa tanto o crédito oficial (para custeio e investimento) como o financiamento via *trading* (para custeio).

> Os defensivos são comprados em empresas transnacionais com o prazo para pagar na safra. O adubo normalmente é comprado à vista com recurso próprio. Quando recebe o dinheiro da safra já compra adubo. O calcário, quando dá se financia. Como é um mix, é até difícil de saber da onde vem e pra onde vai o dinheiro. [...]. Caminhão hoje é tudo próprio porque tem as facilidades dos programas de governo, mas antes não tinha. Isso é de dois anos para cá (Grupo Bom Futuro, 2013).

Os produtores medianos, além de utilizarem recursos próprios, também conciliam fontes públicas e privadas de forma simultânea. Mesmo adquirindo os "pacotes", os produtores procuram acessar os recursos de custeio via SNCR para cobrir outras despesas, como combustível, reparo de maquinário, mão de obra, etc. Com frequência são realizados financiamentos para investimento, cujo destino é a compra de máquinas (trator, plantadeira, pulverizador,

colheitadeira, etc.) ou a construção/melhoria de infraestrutura (silos, secadores, balança, etc.). Nesse caso, priorizam-se bancos que trabalham com programas públicos, uma vez que as condições do crédito são melhores (taxa de juros mais baixa, maior prazo de carência e de pagamento, etc.), apesar das exigências burocráticas serem elevadas, principalmente no que tange a necessidade de garantias.

No caso dos produtores inadimplentes, eles acabam recorrendo aos recursos próprios ou de parentes e amigos. Contudo, continuam fazendo o sistema de trocas com as revendas para a compra dos insumos – os mais capitalizados ainda podem obter financiamento com as *tradings* –, cuja garantia pauta-se em relações de confiança ou na presença de fiador, que normalmente é algum familiar. Ao contrário do que a leitura corrente afirma, o endividamento nem sempre é visto como uma atitude desonesta. Marques et al. (2009) e Almeida (2013) alertam que muitas vezes as firmas fazem negócio com sojicultores endividados a depender do objeto da dívida e do contexto. Se o débito decorre da desvalorização das sacas de soja face à valorização desenfreada dos insumos e equipamentos, não é imoral que muitos não paguem determinadas contas e isso não depõe contra a "seriedade" e a "honestidade" dos agricultores frente a empresa. Assim, muitos sojicultores continuam acessando recursos privados mesmo estando endividados e com o "nome sujo" no sistema público.

O que se percebe, a partir das pesquisas de campo, é que independentemente das características dos produtores, todos procuram obter recursos de diferentes origens para impulsionar seu padrão produtivo e sua forma de acessar o mercado. Para além de ampliar o volume de capital disponível, trata-se de uma estratégia para descentralizar o risco e não depender de uma única fonte. É importante apontar que cada modalidade é utilizada a partir de uma análise detalhada das suas condições de enquadramento, montante de recursos disponível, finalidade do crédito, taxa de juro, carência e prazo de pagamento, etc. Um produtor, entrevistado em 2013, relatou que tinha um limite para acessar recursos públicos e, por isso, optou por utilizá-lo na modalidade investimento em vez de custeio, pois a taxa de juros das fontes privadas para compra de máquinas é bastante superior àquelas do SNCR, enquanto que no custeio a disparidade não é tão evidente. Paralelamente, alguns sojicultores acionam integrantes da família para assumirem a titularidade dos empréstimos, ampliando assim o limite de recursos a ser adquirido na esfera pública.

Apesar desse interesse comum entre os sojicultores em diversificar a origem dos recursos, nem todos dispõem de garantias materiais ou morais, como os grandes grupos, para acessar simultaneamente uma variedade de opções de financiamento. Para tanto, precisam se adequar entre as opções disponíveis

em cada safra. Essa situação é mais crítica entre os produtores inadimplentes, que não tem como mobilizar, por exemplo, empréstimos públicos, ainda que diversifiquem as fontes privadas. Mas o inverso também acontece, quando vendem a soja e não quitam o financiamento com a empresa (o que geralmente limita as opções de recursos antecipados no setor privado – dado que esses atores intercambiam informações referentes aos "maus produtores", cujo adjetivo é usado quando possuem dívidas, não cumprem prazos, não são leais a uma única firma, fazem investimentos desnecessários, etc.), mas ainda podem recorrer ao sistema público.

A análise da origem dos recursos para o cultivo da soja em Mato Grosso aponta que a iniciativa privada tem contribuído com importante parcela dos empréstimos para o setor. Entretanto, isso não significa a ausência de instrumentos governamentais, como tem aparecido em muitas narrativas. Como foi visto acima, as inversões de recursos públicos, via SNCR, foram crescentes nos últimos anos – isso sem considerar outros instrumentos, como preços mínimos, renegociação da dívida, política econômica, etc. O que ocorre, na base local, é a mobilização de empréstimos de diferentes origens, conciliando, quando possível, fontes públicas e privadas para aproveitar as vantagens que cada uma oferece.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Ainda que a forma de intervenção do Estado junto ao setor rural tenha se alterado ao longo do tempo (por exemplo, da política de crédito rural, dos anos 1970, à renegociação de dívidas no final dos anos 1990 e início de 2000), um exame mais cuidadoso da atuação governamental é importante para a identificação das bases que subsidiam a expansão das atividades, bem como aliviam os constrangimentos encontrados nessa trajetória. Trajetória essa que qualifica o que aqui denominamos "sociedade do agronegócio" e suas implicações nas configurações sociais e regionais, que efetivamente caracterizam o processo real de transformação operada nas chamadas novas "fronteiras agrícolas", para o qual concorrem as políticas públicas ali implementadas (Heredia et al., 2010).

Particularmente, pelos argumentos expostos neste capítulo, é evidente, especialmente na última década, a presença do Estado no apoio e fomento das atividades produtivas agrícolas capitaneadas por *commodities*, como a soja, por exemplo, mas também ao segmento agroindustrial da cadeia, que não foi objeto desse texto (Wesz Jr., 2011). Isso pode ser melhor observado por meio da política de financiamento rural e agroindustrial, onde esse segmento vem

obtendo um crescente aporte de recursos públicos, na sua maior parte intermediados pelas agências financeiras do setor governamental (Banco do Brasil, Banco do Nordeste, BNDES, etc.).

Assim, é preciso relativizar o discurso, muito forte entre os representantes (empresários e produtores) do setor, de que a expansão dessa atividade deu-se única e exclusivamente por iniciativa privada, o que nos remete a pensar as distintas formas assumidas pela intervenção governamental, em especial, aquela do financiamento, dimensão privilegiada nesse trabalho.

Com base nas evidências aqui apresentadas, a política de crédito rural brasileiro manteve um perfil de forte concentração no acesso aos recursos públicos, seja em termos de número de estabelecimentos que se beneficiaram dos programas, seja em termos geográficos (com a expressiva participação das regiões Sul, Sudeste e Centro-Oeste), seja em termos de produtos (soja à frente) ou valor médio dos contratos. É importante destacar que, mesmo nas áreas de forte e reconhecida expansão do "agronegócio", como é o caso do estado de Mato Grosso apresentado nesse capítulo, a contribuição do setor público ainda mostra-se relevante nas estratégias de expansão do setor, embora o financiamento das grandes propriedades mescle fontes governamentais e privadas. Com a crise financeira internacional do final da década passada, é provável que as *tradings* do setor de processamento da soja tenham diminuído sua participação em recursos antecipados aos agricultores e venham buscando, elas próprias, empréstimos junto aos bancos públicos, particularmente o BNDES, para expansão das suas unidades industriais.

De forma geral, tomando o contexto brasileiro como um todo para o período mais recente (2008/2012), o crédito rural operado pelo SNCR, praticamente manteve o número total de contratos (incremento de 8,7%), mas registrou um elevadíssimo aumento dos recursos emprestados (crescimento de 40,2%), refletindo diretamente no crescimento dos valores médios praticados pelos empréstimos, concentrando ainda mais o grupo de agricultores que acessaram a política nesse período, isto é, aqueles mais capitalizados, com propriedades localizadas no centro-sul do país e cultivando soja, milho, café e cana-de-açúcar.

REFERÊNCIAS

ALMEIDA, L. S. *Gaúchos, festas e negócios*: o agronegócio da soja no Meio-Norte matogrossense. Rio de Janeiro: 2013. Tese (Doutorado em Sociologia e Antropologia) – Instituto de Filosofia e Ciências Sociais da Universidade Federal do Rio de Janeiro, UFRJ, 2013.

BELIK, W. O financiamento da agropecuária brasileira no período recente. In: CALIXTRE, B.; BIANCARELLI, A. M.; CINTRA, M. A. M. (Eds.) *Presente e futuro do desenvolvimento brasileiro*. Brasília: IPEA, 2014.

BCB – Banco Central do Brasil. *Anuário Estatístico do Crédito Rural.* 2014. Disponível em: <http://www.bcb.gov.br/htms/CreditoRural/2012>. Acesso em: 15 jan. 2014.

BERNARDES, J. A. Circuitos espaciais da produção na fronteira agrícola moderna: BR-163 mato-grossense. In: BERNARDES, J. A.; FREIRE FILHO, O. de L. (Orgs.) *Geografia da soja BR-163*: fronteiras em mutação. Rio de Janeiro: Arquimedes, 2005.

BERTRAND. J. P.; CADIER, C.; GASQUÈS, J. G. O crédito: fator essencial à expansão da soja em Mato Grosso. *Cadernos de Ciência & Tecnologia*, Brasília, v. 22, n. 1, p. 109-123, 2005.

BUHLER, E. A.; OLIVEIRA, V. L. *Agricultura empresarial:* novidades e desafios para a pesquisa sobre o rural. In: Anais do ENCONTRO NACIONAL DE GEOGRAFIA AGRÁRIA, 2012, Uberlândia. CD-R. Uberlândia: UFO/LAGEA, 2012. 21 p.

CONAB – Companhia Nacional de Abastecimento. *Série Histórica de Produção*. 2014. Disponível em: <http://www.conab.gov.br>. Acessado em: jun. 2014.

DELGADO, G. d. C. *Do capital financeiro na agricultura à economia do agronegócio*. Mudanças cíclicas em meio século (1965-2012).. Porto Alegre: UFRGS, 2012.

FERNÁNDEZ, A. J. C. *Sociedade e economia do agronegócio*: estudo exploratório do estado de Mato Grosso. Relatório de Pesquisa. Cuiabá, 2009.

GRISA, C. *Políticas públicas para a agricultura familiar no Brasil*: produção e institucionalização das ideias. 2012. Tese (Doutorado em Ciências Sociais em Desenvolvimento, Agricultura e Sociedade) – Programa de Pós-Graduação de Ciências Sociais em Desenvolvimento, Agricultura e Sociedade, Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2012.

HEREDIA, B. M. A.; PALMEIRA, M.; LEITE, S. P. Sociedade e economia do agronegócio. *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, São Paulo, v. 25, n. 74, p. 159-176, 2010.

IBGE – Instituto Brasileiro de Economia e Estatística. *Censos Agropecuários*. 2014. Disponível em: <http://www.sidra.ibge.gov.br>. Acesso em: 10 jan. 2014.

LEITE, S. P. Padrão de financiamento, setor público e agricultura no Brasil. In: LEITE, S. (org). *Políticas Públicas e Agricultura no Brasil.* Porto Alegre: Ed. da Universidade, 2001.

LERRER, D. F. *A trajetória de construção da consagração do termo 'agronegocio'*. In: VIII JORNADAS INTERDISCIPLINARIAS DE ESTUDIOS AGRARIOS Y AGROINDUSTRIALES, CD-R, Buenos Aires: UBA, 2013. 29 p.

MARQUES, A. C. *Mato Grosso*. Relatório de Pesquisa. Rio de Janeiro: Ford Foundation, 2009.

MOREIRA, M. C. *O crédito agropecuário como um elemento da questão agrária:* análise do crédito agropecuário público no estado de Mato Grosso. 2012. Dissertação (Mestrado em Geografia) – Programa de Pós-Graduação em Geografia, Universidade Federal de Mato Grosso, Cuiabá, 2012.

OLIVEIRA, C. *Financiamento agrícola no Brasil*: uma análise dos novos títulos de captação de recursos privados. 2007. Dissertação (Mestrado em Ciências Sociais) – Programa

de Pós-Graduação de Ciências Sociais em Desenvolvimento, Agricultura e Sociedade, Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2007.

OLIVEIRA, C.; CARVALHO G. R.; TRAVASSOS G. F. *Os títulos do agronegócio brasileiro:* uma análise comparativa entre a percepção existente no seu lançamento e a situação atual. In: 48º CONGRESSO DA SOCIEDADE BRASILEIRA DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E SOCIOLOGIA RURAL, 2010, Campo Grande. Anais. Campo Grande: SOBER, 2010. Disponível em: <http://sober.org.br/?op=paginas&tipo=pagina&secao=7&pagina=35>. Acesso em: 28 de outubro de 2014.

RAMOS, S. Y.; MARTHA Jr., G. B. *Evolução da política de crédito rural brasileira*. Planautina/DF: Embrapa, 2010.

RODRIGUES, W.; SILVA, L. P.; ALMEIDA, A. de; MENEZES, J. E. Análise das estratégias de financiamento/comercialização dos produtores de soja da região de Santa Rosa do Tocantins. *Informe Gepec* (Impresso), Toledo, v. 14, p. 10-25, 2010.

SECEX – Secretaria de Comércio Exterior. *Indicadores e Estatísticas de Comércio Exterior*. 2014. Disponível em: <http://www2.desenvolvimento.gov.br/sitio/secex/secex>. Acesso em: jan. 2014.

SILVA, F. P.; LAPO, L. E. R. *Modelos de financiamento da cadeia de grãos no Brasil.* In: 2ª CONFERÊNCIA EM GESTÃO DE RISCO E COMERCIALIZAÇÃO DE COMMODITIES, 2012, São Paulo. Anais, São Paulo: BM&F-BOVESPA. Disponível em: < http://www.bmfbovespa.com.br/CGRCC/artigos.asp>. Acesso em 20 de janeiro de 2014.

WEDEKIN, I. A política agrícola brasileira em perspectiva. *Revista de Política Agrícola*. Brasília, Ano XIV, Edição Especial, p. 17-32, 2005.

WESZ JUNIOR, V. J. *Dinâmicas e estratégias das agroindústrias de soja no Brasil*. Rio de Janeiro: E-papers, 2011.

______. *O mercado da soja e as relações de troca entre produtores rurais e empresas no Sudeste de Mato Grosso (Brasil)*. 2014. Tese (Doutorado em Ciências Sociais) – Programa de Pós-Graduação de Ciências Sociais em Desenvolvimento, Agricultura e Sociedade, Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2014.

Capítulo 6
O papel do Estado na crescente hegemonia da empresa agrícola em grande escala. Uma análise a partir do Pampa argentino

• • • • • • •

DIEGO FERNÁNDEZ

INTRODUÇÃO

Durante o último quarto de século, a agricultura da região pampeana experimentou significativos processos de transformação. O expressivo avanço na produção, confirmado pela evolução da maioria das variáveis ligadas a essa – principalmente a forte ampliação da área semeada, com ênfase na expansão da soja –, tem sido o mais destacado de todos.[1] Fica evidente o quanto as colheitas argentinas foram incrementadas a níveis impensáveis há somente algumas décadas atrás.

Em aparente contraste, outros desenvolvimentos de uma magnitude equivalente têm sido muito menos analisados. É o caso do processo de concentração econômica na região, evidenciado pela crescente participação na produção de um conjunto reduzido de grandes empresas. No setor agrícola esse tipo de participação na produção requer, quase necessariamente, um incremento na superfície ocupada, gerando, como saldo, um recuo em termos absolutos no número de empreendimentos agropecuários (EAP). Durante a década de 1990 essa realidade foi fortemente potencializada, conforme ilustrado pelo Gráfico 1. O dado global, impactante por si mesmo, assinala que no intervalo de tempo pesquisado saíram de produção mais de 53.000 unidades (aproximadamente 30% do total). Este dado aponta para uma dinâmica notoriamente mais intensa que a verificada anteriormente: a

---

Traduzido por Valter Lúcio de Oliveira.

[1] Pesquisas com recorte semelhante podem ser encontradas em: Anlló, Bisang e Campi (2013) e Reca, Lema e Flood (2010).

redução no número de EAP entre 1974 e 1988 pode ser estimada em 11,5% (Fernández, 2013).

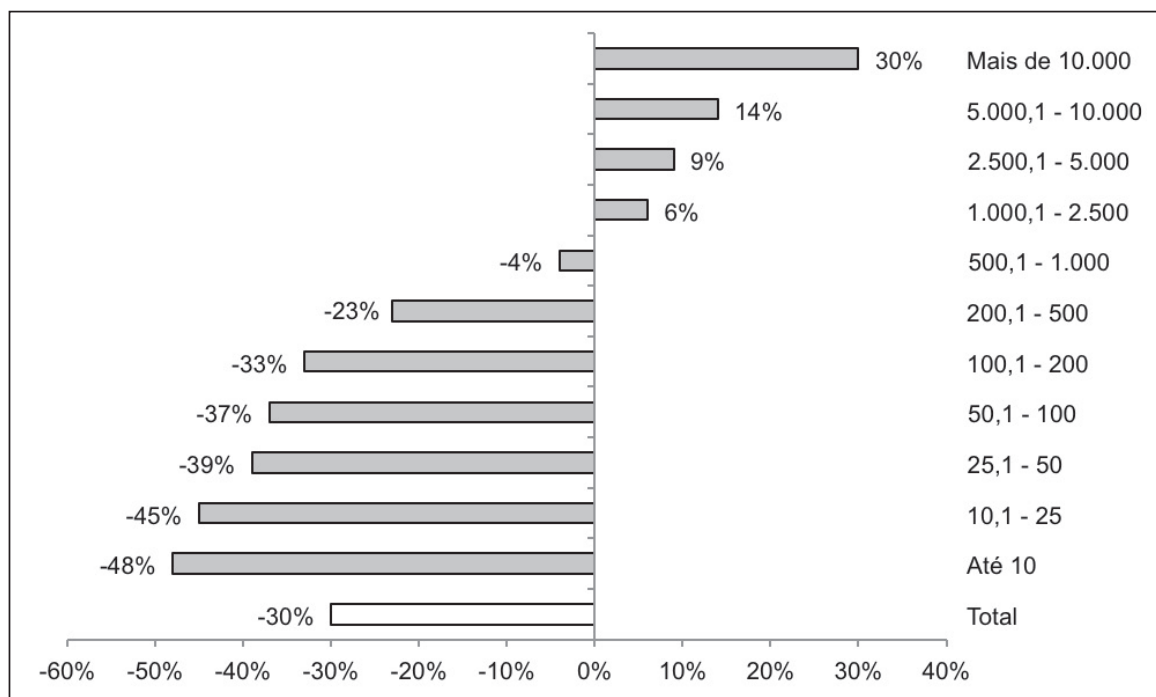



Gráfico 1 – Variação na quantidade de IEAP da região pampeana, conforme estratos de áreas (hectares). 1988-2002.
Fonte: Elaboração própria baseada no Censo Nacional Agropecuário – CNA. 1988 e 2002.

Percebe-se que todos os estratos de empreendimentos com menos de mil hectares tiveram seu número reduzido, registrando-se uma queda mais acentuada nos estratos mais diretamente associados aos produtores "chacareros" – unidades de base familiar capitalizadas (50 a 200 hectares) – algo superior a um terço (34,5%). Os EAP de mais de 1.000 ha, em oposição, ampliaram seu número e superfície operada. Tal ampliação confirma o predomínio dessas companhias na disputa pelo solo com aquelas que foram deslocadas. Posteriormente a 2002 a tendência se manteve. Ainda que a infeliz execução do Censo Nacional Agropecuário (CNA) de 2008 torne seus resultados inutilizáveis, pode-se encontrar, recorrendo a enquetes parciais (Cloquell et al., 2007; Feeney et al., 2010), um forte avanço na participação das grandes empresas agrícolas e, dentro destas, daquelas acima de 1.800 ha (Fernández, 2013).

O presente capítulo trata deste tema, sobre como "estas tendências de longa duração do desenvolvimento do capitalismo se articularam com uma política econômica que estimulou, acelerou e intensificou as leis de acumulação-desacumulação do capital" (Azcuy Ameghino, 2004a, p. 71). Analisa

como, a partir das políticas públicas, gerou-se um marco que, tanto no âmbito macro como microeconômico, fomentou o deslocamento da pequena e média produção agrícola em meio a grandes empresas do ramo, que usufruíam de economias de escala (Fernández, 2010). Abarca um período de cerca de duas décadas (1989-2010) que, certamente, foram "quebradas" ao meio pelo colapso do *plano de convertibilidade* (medida central do programa econômico durante a década de 1990) em 2002, que gerou uma crise de profundidade quase sem precedentes e que forçou mudanças em certas políticas públicas.[2]

Neste sentido, este capítulo se dedica a analisar os traços fundamentais da política econômica e seu impacto no processo de diferenciação de explorações, focando nos seguintes temas: a gestão do tipo de câmbio efetivo; a política de crédito; o processo de privatização e liberalização da economia; e considerações acerca de aspectos microeconômicos, considerando os impostos e planos de fomento específicos.

1. A POLÍTICA CAMBIAL GERANDO DIFERENÇAS

Considerando que se trata de um setor produtor de bens negociáveis, o tipo de gestão cambial tem o efeito óbvio de aumentar ou diminuir o ingresso das unidades produtivas de todo tamanho. Assim sendo, paralelo a esse corolário, o nível da taxa de câmbio gera um viés diferenciador entre unidades produtivas (Peretti, 1999). Isso ocorre devido ao fato de que a mudança na cotação da divisa afeta de uma forma diferente o custo de vida e o valor dos insumos agropecuários. No custo da cesta de consumo das famílias (estimado a partir do índice de preços ao consumidor, IPC) há uma evidente influência de componentes que não transitam pelo mercado internacional (serviços e outros); enquanto que o conjunto dos meios de produção está fortemente vinculado às cotações internacionais, considerando o caráter internacionalizado da quase totalidade desses. Dessa forma, o tipo de câmbio implica modificações no preço relativo de ambos os conjuntos de bens, promovendo o encarecimento do custo de capitalização. Esse fenômeno se potencializa em um contexto de forte abertura comercial como o que ocorreu desde o início da década de 1990.

---

[2] A presente pesquisa retoma, combina e complementa estudos prévios do autor (Fernández, 2008 e 2013). Os quais são ao mesmo tempo devedores de outras pesquisas, tais como as de Azcuy Ameghino (2004b), Martínez Dougnac e Tort (2003), De Nicola, Propersi e Qüesta (1998); Barsky e Gelman (2001), Lattuada, Márquez e Neme (2012), Basualdo (2010); Giberti (2013), Gorenstein e Napal (2008).

As taxas aduaneras se reduziram de maneira considerável em relação ao principal adubo (a ureia) (de 15% para 6%), aos fitossanitários (cujas taxas chegavam a 25%, e passaram a se unificar em 14%) e aos maquinários de todo tipo (indústria protegida previamente com taxas de 40% e que passaram a 14%). Depois de concluída a década de 1990, o esquema tarifário se manteve com uma única mudança nas taxas ao final de 2007, a qual aprofundou, em alguma medida, o esquema de abertura, visto que diminuíram os impostos à importação de componentes de máquinas (22 a 14%) e isentaram completamente os fertilizantes fosfatados (particularmente necessários para o cultivo de soja).[3]

Para avaliar a variação de preços relativos construiu-se um *Índice de Preços de Insumos Agrícolas* (IPIA). Para isso, foram utilizados dados da publicação *Márgenes Agropecuarios* sobre os valores de 17 insumos *[i]*, ponderando segundo sua participação individual no custo de cada um dos 4 principais cultivos *[j]*,[4] ponderados conforme o peso de cada produção no total da superfície utilizada (fonte: Sistema Integrado de Informação Agropecuária, *SIIA*):

$$IPIA_t = \sum_{j=1}^{4} \frac{\sum_{i=1}^{17} PI_{i,t} \bullet \phi_{i,j}}{\sum_{i=1}^{17} PI_{i,1991} \bullet \phi_{i,j}} T_{j,t}$$

Com *[t]* representando cada ano do período estudado, com base em 1991, *[PI]* o preço de cada insumo *[i]*; $[\phi_{i,j}]$ a participação no custo de cada produção *[j]* do insumo *[i],* e $[T_j]$ a participação percentual na superfície empregada pelas *[j]* atividades de cada uma delas. O cálculo é exposto no Quadro 1, que também mostra a evolução do IPC.[5]

---

[3] Estas são as tarifas extra-Mercosul para esses bens. O comércio intrabloco ficou completamente isento desde meados dos anos 1990.

[4] Consideram-se os seguintes insumos: a denominada *Unidade de Trabalho Agrícola*, a semente dos quatro cultivos (milho, soja, trigo e girassol), fosfato diamónico, ureia perlada, superfosfato triplo, cypermetrina, atrazina 50, Twinpack, acetoclor, glifosato, endosulfan, Sencorex, Lorsban plus, primagram.

[5] O organismo encarregado de medir a inflação varejista é o INDEC. A partir de janeiro de 2007, as taxas que informou subestimam fortemente o processo de desvalorização do peso (ATE-INDEC, 2014). Para corrigir a série procede-se como GERES (2014), tomando as variações médias de medições alternativas (o IPC da província de San Luis, o de Santa Fe e medições privadas).

QUADRO 1
Tipo de câmbio ($/US$), IPC e IPIA (03/1991=100) – 1991-2010

Ano	IPC	IPIA	$/US$	Ano	IPC	IPIA	$/US$
1991	100	100	1	2002	194	265	2,98
1992	145	115	1	2003	255	271	2,82
1993	162	110	1	2004	261	290	2,84
1994	170	110	1	2005	285	314	2,91
1995	178	114	1	2006	316	332	3,04
1996	178	120	1	2007	351	387	3,09
1997	180	118	1	2008	434	589	3,05
1998	181	110	1	2009	511	570	3,67
1999	180	108	1	2010	619	645	3,95
2000	178	106	1				
2001	177	108	1				

Fonte: INDEC, IPEC, DPE-SL, Consultoras, Márgenes Agropecuarios.

A evolução relativa desses *sets* de preços tem uma consequência importante para o tema tratado. Os estabelecimentos de tipo *chacarero* (ou outras PME – Pequenas e Médias Empresas) devem empregar uma parte considerável do seu excedente econômico no sustento da família, enquanto que esse custo é desprezível para as grandes empresas do setor. Essas últimas destinam seus benefícios quase por completo a processos de acúmulo a escala ampliada: apesar do "estilo de vida" dos seus acionistas ser, normalmente, muito mais custoso do que o que permite um EAP pequeno, esse se liquefaz até se converter em uma fração mínima do ingresso que se obtém ao trabalhar sobre 50.000 hectares. Dessa forma, ao elevar-se comparativamente o custo de vida, reduz-se a margem de manobra dos EAPs em pequena escala, enquanto os bens aos que se destina virtualmente a totalidade do ingresso do grande capital tronam-se relativamente mais baratos.

Quando, a partir de 1991, implementou-se uma política de ancoragem cambial (que começou em fevereiro daquele ano, mas recebeu sua sanção legal mediante a *Lei de Convertibilidade* a partir de maio do mesmo ano), ocorreu uma situação daquele tipo. Ao final da década, o custo de vida estava em aproximadamente 77% acima do observado em 1991, enquanto que o IPIA não cresceu nem 10%. A desvalorização da moeda no início do ano de 2002 operou em sentido oposto: o custo de vida diminuiu em relação ao custo dos

insumos agropecuários, o que permitiu o equacionamento financeiro dos pequenos EAP que devem afrontar esse custo fixo que supõe a reprodução do núcleo familiar. O Gráfico 2 revela o cociente IPC/IPIA e ilustra seus matizes.

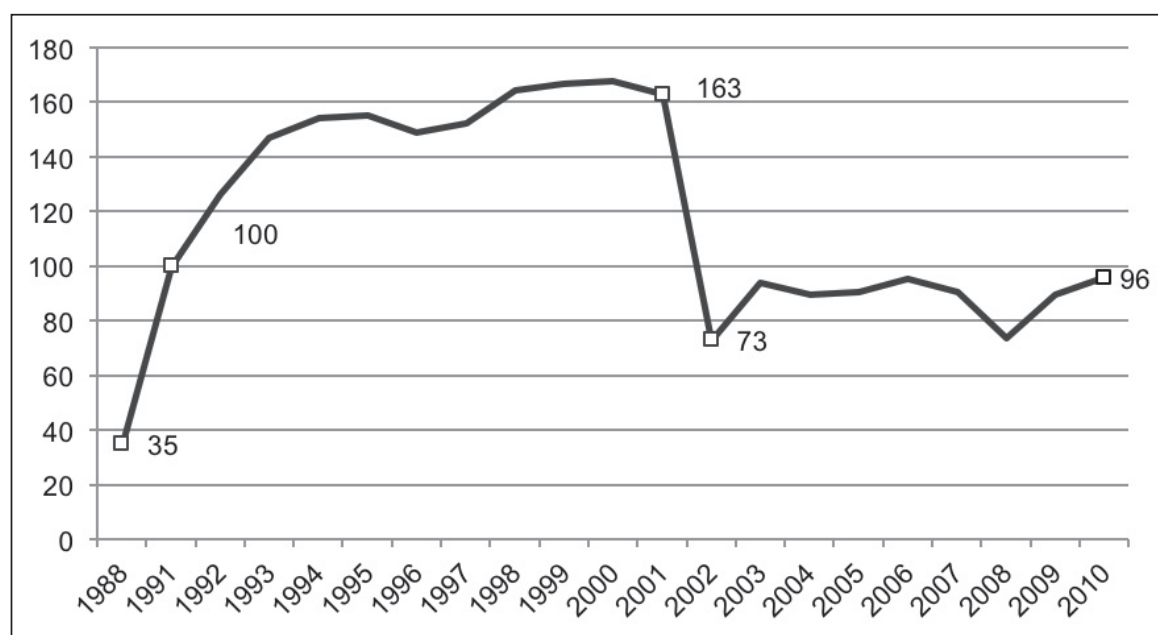



Gráfico 2 – Ratio IPC/IPIA, março de 1991=1. 1988/2010.
Fonte: Elaboração própria baseada no INDEC, IPEC, DPE San Luis, Consultoras, Márgenes Agropecuarios.

A reversão da tendência chega a evaporar os efeitos acumulados durante a década de 1990, fazendo com que o índice oscile em torno do valor médio de março de 1991. Entretanto, o câmbio deixou de ser fixo e não chegou a retroceder à situação vigente durante os anos 80, anterior às violentas mudanças de preços que implicaram na hiperinflação e na abertura econômica de 1989/90.[6]

2. POLÍTICAS QUE AFETARAM O CRÉDITO

Os marcos macroeconômicos que configuram o Estado em diferentes períodos históricos incluem um rol para o mercado de crédito ou o afetam de alguma forma. Nesta pesquisa o autor se limita a expor os aspectos mais gerais e, em particular, suas implicações para o setor agrícola.

[6] Essa evolução interatua com os preços dos grãos, sendo que quando a derrubada das cotizações se somou ao barateamento relativo do dólar, verificou-se que entre 1998 e 2001 a situação para a pequena produção adquiriu patamares dramáticos; enquanto que o auge de preços iniciado em 2007 atenua esse problema, visto que cobre o custo *fixo* do qual falamos mais facilmente.

2.1. O drama do endividamento nos anos 1990

As características das operações de crédito ao longo de 1990 constituíram um dos principais determinantes do processo de descapitalização dos pequenos e médios produtores. A abertura financeira e a política monetária estilo *caixa de conversão* criaram uma estrutura de incentivos que incrementou fortemente as taxas.

O sistema bancário local competia para atrair os fluxos de capitais que permitiram a maior liberalização da conta financeira do balanço de pagamentos incrementando as taxas de juros. Martínez Dougnac e Tort (2003) revelam que, além de meramente "permitidos", esses fluxos estavam *incentivados* pelas ganâncias fáceis e seguras devido à política cambial. O Estado também participava na concorrência, em uma dinâmica de endividamento que Damill, Frenkel e Juvenal (2003) consideram *explosiva*: combinavam facilidades para a cobrança de rendas por parte de portadores estrangeiros de inversões e de dívida – ou para *fuga de divisas* por parte de agentes locais (Basualdo; Kulfas, 2000) – com déficits contínuos na balança comercial. A única forma de obter dólares para evitar um *default* era emitindo nova dívida; obviamente a taxa era cada vez mais elevada, o que incrementava a brecha a cobrir na rodada seguinte.

O Gráfico 3 inclui dois indicadores desse processo: a taxa de juros de referência (real) e o endividamento estatal.

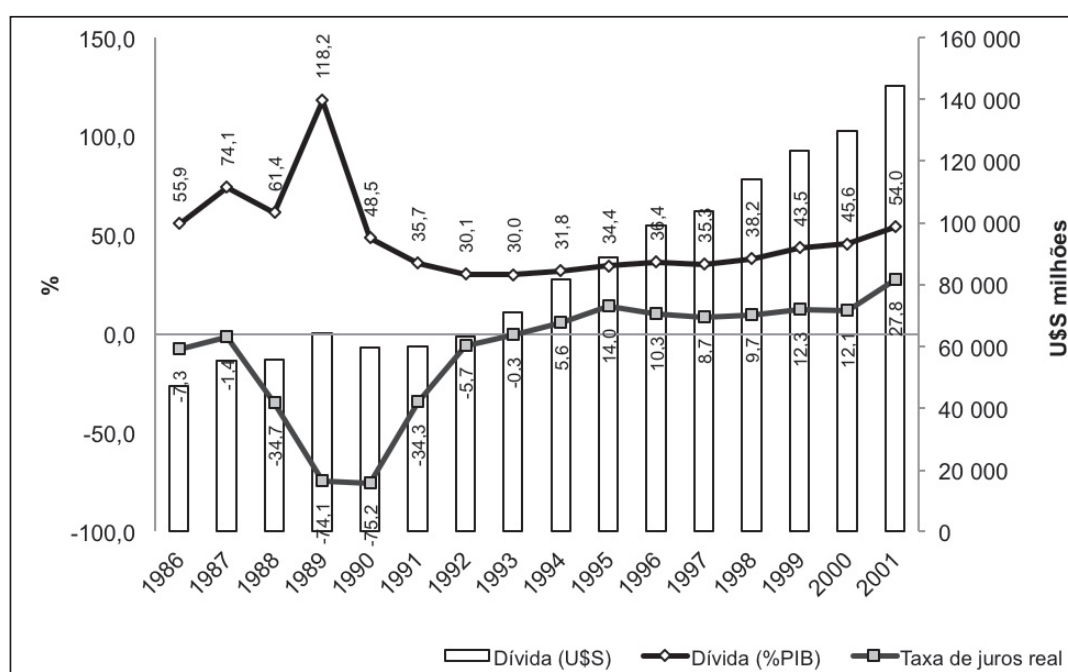



Gráfico 3 – Dívida Pública total (em US$ milhões e como porcentagem do PBI) e taxa de juros real. 1986-2001.
Fonte: Fundación Norte y Sur.

Em um contexto de inflação nula e forte participação do Estado como demandante de fundos, a taxa de juros ficou positiva; situação totalmente diferente à que caracterizou a década anterior, na que a obtenção de um crédito podia considerar-se um *subsídio*. As taxas por *adiantamentos em pesos em conta corrente* aproximaram-se de 30% no período, desembocando no seu ocaso (40% em 2001). Os produtores agrícolas que se viram obrigados a tomar empréstimos sob as novas condições observaram um crescimento da sua posição devedora sem precedentes.[7] Os leilões das propriedades arroladas como garantia se multiplicaram, gerando, como reação, a criação e o desenvolvimento do Movimento de Mulheres em Luta, em 1995 (Giarraca; Teubal, 1997).

O Quadro 2 mostra a evolução da proporção do crédito em atraso em relação às atividades que compõem o setor agropecuário do Pampa.

QUADRO 2

Porcentagem de irregularidade na carteira de crédito, média anual. 1990/1999

Ano	Cereais, oleaginosas e forrageiras	Bovinos	Exploração agrícola-pecuária	Total nacional
1990	11,9	16,0	14,1	17,0
1992	15,7	15,2	11,2	15,7
1994	23,3	20,8	19,9	16,9
1996	18,8	29,1	29,5	19,5
1998	13,9	21,7	19,4	13,0
1999	16,0	23,2	22,4	13,0

Fonte: BCRA.

O primeiro fato que se observa são os altos coeficientes de "problemas" das atividades agropecuárias. Enquanto a média nacional relativa ao atraso no pagamento estava ao redor dos 13% em 1999, o coeficiente era 22% superior na agricultura, e entre 70 e 80% maior nas atividades pecuárias ou mistas. São excepcionais os anos em que as carteiras agropecuárias apresentaram uma situação de menor anormalidade que a média, o qual somente aconteceu nos momentos de auge dos preços: para cereais e oleaginosas em 1996/97 e para

[7] Evidentemente que não foram *todos* os que enfrentaram tal situação, a cúpula do empresariado encontra financiamento mais barato. O crédito é um custo sobre o qual também incide economias de escala.

a carne em 1992. Obviamente, o conjunto de indícios aponta na direção contrária.

Houve muito poucas linhas de crédito subsidiado. O recorte de taxas que elas ofereciam operava na situação crítica descrita, embora se aliviassem as contas de quem requeria o financiamento, não ficava em uma posição particularmente benéfica (taxas reais de 13-15% em pesos, 11-12% em dólares).

As características macroeconômicas aparecem, então, como geradoras dessa situação global de insolvência. Esta visão contrasta por completo com a proposta de atribuir ao *erro individual* no cálculo econômico o problema do endividamento, eloquentemente exposto por Víctor Trucco (fundador e presidente da AAPRESID):

> Sei que muitos produtores perderam nos últimos anos; o que [foi devido a] um endividamento inoportuno, excessivo, irresponsável, como o queira chamar e não o digo de maneira depreciativa, porque fui um dos irresponsáveis, não me refiro aos outros (Peretti, 2013).

Provavelmente deve haver casos, talvez numerosos, de condutas pessoais "irresponsáveis" quanto ao endividamento. No entanto, a duplicação da porção de créditos em atraso e o fato de que esse coeficiente esteve muito acima da média nacional para todas as atividades rurais (quando, anteriormente, estava abaixo), demonstram claramente um problema *estrutural*, próprio da forma com que o plano econômico afetou estas áreas.

2.2. A grande liquidação

Durante a vigência da convertibilidade vigorou um paradigma quase *bimonetário*, *dolarizado* em relação ao crédito: considerando a atividade "*cultivo de cereais, oleaginosas e forrageiras*", ao final de 2001, 87,5% do crédito bancário estava nominado na divisa norte-americana (Gráfico 4).

Esse fenômeno levou a um dos principais métodos escolhidos pelo governo de Duhalde na sua estratégia de melhorar a rentabilidade para o empresariado: a liquidação da dívida, complementar ao fechamento do mercado interno e à destruição do salário em termos reais, gerada pela taxa de câmbio. O decreto 214 de 2002 levava a assinatura de Ignacio de Mendiguren, recentemente nomeado Ministro de Produção, cargo que assumiu após deixar a presidência da *União Industrial*. De Mendiguren explicava ao Senado, no dia seguinte à promulgação do decreto, seu propósito em termos francos e diretos: "Sempre se saiu das crises recessivas com a liquidação dos passivos empresariais*"* (La Nación, 2002).

O artigo estabelecia a denominada "pesificação assimétrica": os depósitos em dólares se converteriam em pesos a um câmbio de 1,40, enquanto que "todas as dívidas em dólares ou em outras moedas estrangeiras estabelecidas com o sistema financeiro, qualquer fosse o montante ou natureza, serão convertidas a pesos na proporção de um peso por cada dólar" (art. 3°). Como os bancos foram compensados pela emissão de *"títulos do Tesouro Nacional para solver o desequilíbrio no sistema financeiro"* (art. 7°) que surgia da assimetria dos tipos de câmbio de conversão, na prática o que aconteceu foi uma grande transferência de rendas do Estado e dos portadores de depósitos em moeda estrangeira para as empresas endividadas. A medida não fez nenhum tipo de diferenciação, beneficiando de igual forma, mesmo que em diferentes proporções, as grandes empresas, as PMEs e os demais devedores.

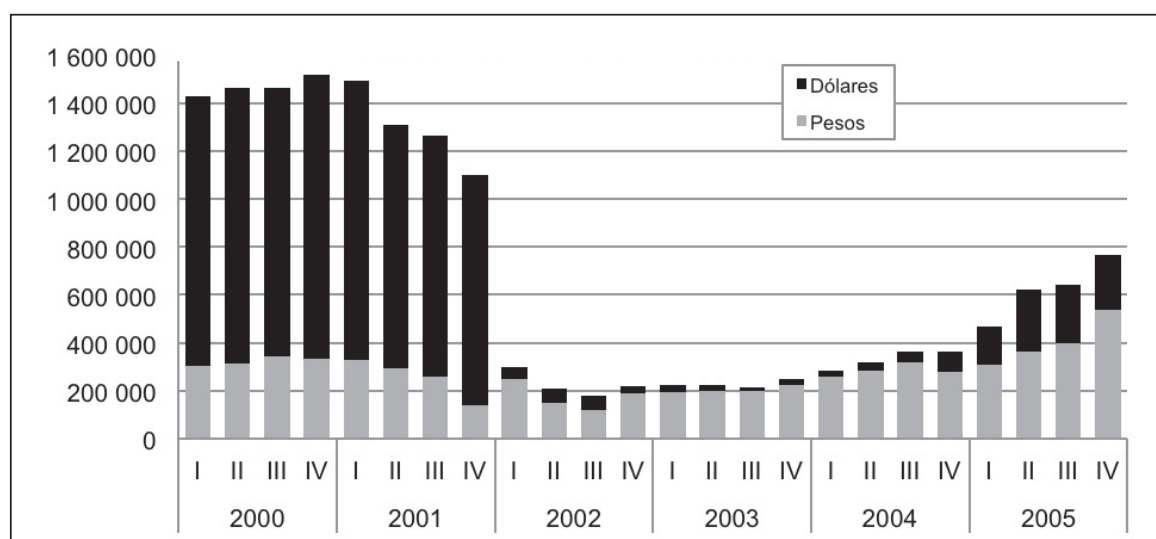



Gráfico 4 – Créditos ao setor "Cultivo de cereais, oleaginosas e forrageiras", saldo ao final do trimestre, em milhares de dólares, conforme moeda que nomeia o crédito. I trim/2000 – IV trim/2005.
Fonte: Elaboração própria baseada em dados do BCRA.

O peso em dólares dos compromissos prévios se *desfez*. De um saldo devedor de U$S 1.428 milhões em dezembro de 2001, passou-se a um de 207 a meados de 2002 (Gráfico 4). A combinação de uma reestruturação financeira nessas condições e de uma conjuntura de preços internacionais que se recuperou da péssima situação prévia minimizou importantes passivos que pesavam sobre 12/16 milhões de hectares hipotecados (Colombo, 2000). Mesmo que uma parte corresponda a *chacareros* e demais produtores PMEs, o padrão de distribuição do solo no país implica que a maior parte daquela dívida figurava nos balanços dos grandes proprietários de terras.

2.3. A taxa de juros

Quando, em 2002, ocorreu a desvalorização, a Argentina já acumulava por volta de três anos de recessão. Nessas condições, o incremento no tipo de câmbio não se traduziu em taxas de inflação na mesma proporção, gerando, então, uma forte desvalorização real. O impacto dessa desvalorização sobre as importações, conjuntamente com o transitório agravamento da recessão causada pela violenta mudança dos preços relativos, o encarecimento das matérias-primas exportadas pela Argentina e o *default* de parte significativa da dívida pública, gerou uma reviravolta na conta corrente do balanço de pagamentos do país, que passou a mostrar importantes superávits.

Como assinalou Frenkel (2009, p. 25), situações como esta, em que há "excesso de oferta de moeda internacional baseado no tipo de câmbio fixo definido pelo Banco Central", possibilitam a esse organismo intervir simultaneamente na determinação do tipo de câmbio e na taxa de juros (pelo menos durante um prazo de tempo delimitado).

Ao intervir como comprador no mercado de divisas sustentando uma taxa de câmbio elevada, o Banco Central elevou a base monetária, em manobras que foram esterilizadas somente de forma *parcial*, mantendo níveis de taxas de juros substantivamente mais baixas que na década anterior. O Gráfico 5 expõe sua evolução em termos reais.

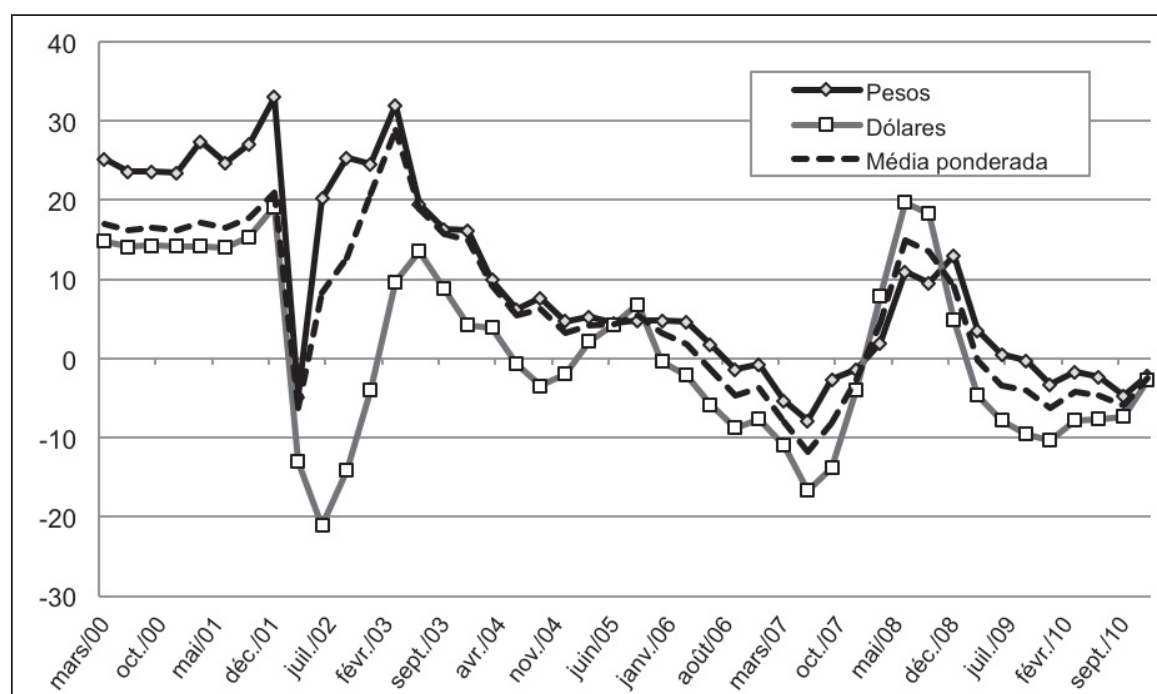



Gráfico 5 – Taxas de juros ativos no setor produtor de "cereais, oleaginosas e forrageiras", conforme moeda que denomina a operação.Trimestral. I/2000 – IV/2010.
Fonte: Elaboração própria baseada em BCRA, INDEC, Boletim Informativo Techint.

Após violentos reajustes ocorridos em 2002, a taxa de juros de referência para a agricultura em termos reais baixou, dos 25/27 pontos percentuais que caracterizaram os últimos anos da convertibilidade (com um auge de 32 no último trimestre de 2001), a uma média de 20% em 2003, e somente 5,2% entre 2004 e 2005, para, a partir daí, entrar em uma oscilante negatividade. De qualquer forma, as taxas rebaixadas se aplicaram àqueles que pegaram créditos em instituições financeiras, estratégia que não foi a dominante por parte da produção primária, que tendeu a recorrer a outros arranjos ou a evitar o dinheiro emprestado. Por sua vez, com um peso menor devido ao baixo financiamento, continuaram operando as taxas diferenciais às quais os bancos emprestavam às grandes empresas (Fernández, 2008a).

3. AS PRIVATIZAÇÕES

Com relação a este aspecto da política estatal, as mudanças que ocorreram nas infraestruturas de transporte e comercialização de grãos que, como a *energia*, passaram a estar dominadas ou administradas pelo setor privado, modificaram as equações de custo-benefício setoriais.

3.1. O transporte para os portos

Começando pelos trens, cabe ressaltar o fato de que uma das seis linhas existentes foi concedida a uma das maiores empresas agropecuárias, *Aceitera General Deheza S.A.* (AGD), companhia que administra a produção primária de oleaginosas com aproximadamente 200.000 hectares. Se excluirmos essa linha (cujas tarifas podem incluir preços de transferência) é possível construir o Gráfico 6, que compara a evolução da tarifa cobrada pela Ferroexpreso Pampeano com a média de outras duas linhas (Mesopotámico, Pacífico) de carga mais diversificadas.

Percebe-se que o crescimento da tarifa (que permaneceu sempre desregulada) da linha mais vinculada com a agropecuária se distanciou da média, encarecendo essa via de transporte. Mesmo assim, e à margem do benefício que obteve a AGD, não existiu nenhum tipo de intervenção promocional ao longo dos 20 anos, nem tampouco no componente "pedágio" do transporte dominante, o caminhão. Esse apareceu como um custo *novo* para as empresas de transporte no inicio dos anos 1990 e se incrementou de forma notável. Após iniciada a Convertibilidade e suas manifestas proibições de indexar os preços, a tarifa média se incrementou nominalmente em 70% no período de

1991/1998, lapso no qual o índice de preços atacadistas cresceu somente 13% (Abeles, 2000).

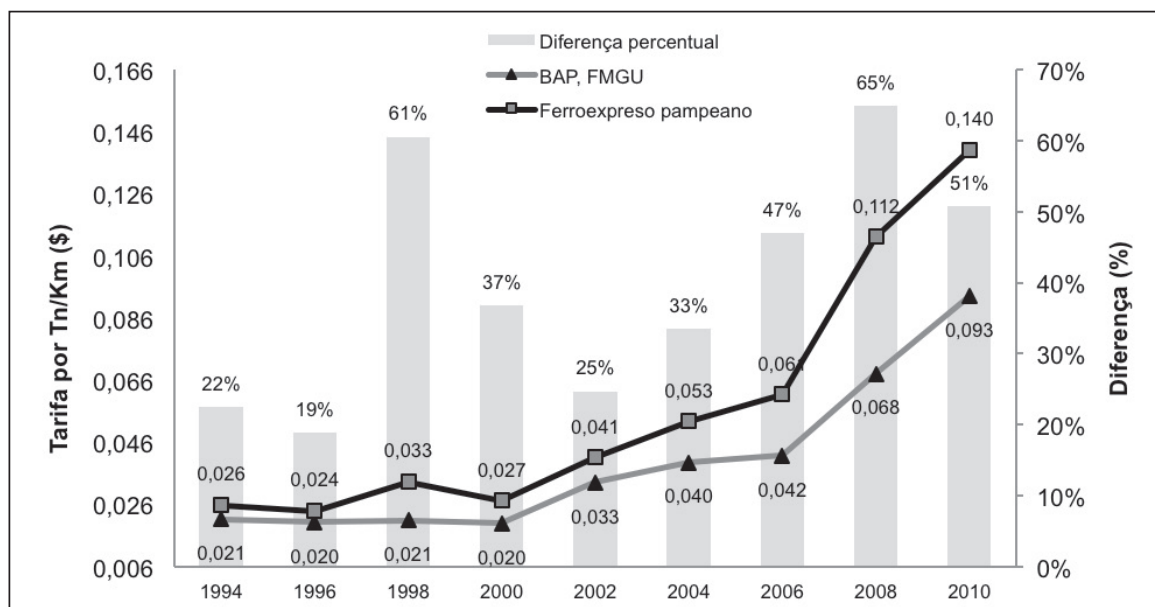



Gráfico 6 – Evolução da tarifa por Tn/km, em pesos, de diferentes linhas ferroviárias. 1994-2010.
Fonte: Elaboração própria baseada na CNRT.

Diferentemente da ferrovia para transporte de cargas, os custos pelo uso das principais rotas nacionais foram incluídos na política geral de subsídios que vigorou na última década. O custo do pedágio foi mantido em seu valor nominal e absorvido na prática pelo orçamento nacional, ficando, dessa forma, totalmente minimizado quando medido a preços constantes (desaparece do esquema de custos).

Tanto o encarecimento como o barateamento do transporte não tiveram nenhum tipo de diferenciação – afetaram o setor produtivo em seu conjunto – e consistiram em mais uma das políticas que beneficiaram os "peixes graúdos" na sua proverbial interação com os "peixes miúdos" deste particular reservatório.

3.2. Jazidas Petrolíferas Fiscais

YPF S.A.[8] fornece o óleo diesel, insumo extremamente importante nas funções de produção agrícola. De maneira geral, esse componente energético representava 20% do custo da colheita; 24% do custo de transporte

[8] Principal empresa de combustível da Argentina.

e 29-21% das operações de semeadura – convencional e direta respectivamente (Fernández, 2013). YPF controlava aproximadamente 50% da oferta doméstica.

Devido a sua produção estar tão vinculada com o mercado mundial, não era de esperar que aplicasse incrementos nos seus valores de venda. Além disso, percebemos que, no caso do diesel, produziu-se um descenso de 14% no preço do litro entre março de 1991 e dezembro de 1998. Essa diminuição foi devida à privatização da empresa? Abeles (2000) afirma que essa diminuição deve ser comparada com o preço internacional do barril de petróleo cru: durante o mesmo lapso o WTI (barril de petróleo standard) caiu de forma muito mais contundente (-45%).

A privatização de YPF teve uma consequência adicional, que incidiu no processo de concentração:

> A nova empresa privada adotou operações comerciais mediante as quais vendia o combustível demandado pelos proprietários de terras ao longo do ano, através do pagamento em parcelas e com uma bonificação significativa (aproximadamente 20%). Neste caso, também funcionou uma orientação que beneficiava aos proprietários de terras que operavam com as maiores escalas (Basualdo, 2010, p.437).

No segundo período estudado, o preço do combustível (que somou a desvalorização com a carência devido às guerras no Oriente Médio) passou a ser visto como uma ameaça ao funcionamento do sistema. O Estado executou um controle do preço doméstico mediante a restituição e a gestão de impostos à exportação de petróleo e derivados. A poucos meses da desvalorização, Duhalde lançou mão da implantação de tarifas alfandegárias (a 20%). Posteriormente, em janeiro de 2003, estabeleceu um acordo com as empresas produtoras de petróleo e com as refinarias para fixar o preço que as primeiras abasteceriam as segundas. O aumento da cotização internacional do primeiro quadrimestre de 2004 impulsionou o governo Kirchner a incrementar o imposto em 25%. Aumentos posteriores foram atacados com um sistema de *retenções móveis:* os direitos de exportação se mantinham em 25% do preço enquanto o barril estava abaixo dos 32 dólares, para serem incrementados à medida que a cotização se elevasse.[9]

---

[9] O governo Kirchner implementou outras medidas para controlar o preço do combustível. Algumas de índole simbólica, como o boicote à *Shell* quando essa companhia elevou seus preços. Esses tipos de ações deixaram em um segundo plano as outras, mais materiais e importantes, políticas que supuseram uma forte compensação ao setor petrolífero pelas suas vendas ao mercado interno; por exemplo, as diferenças de retenções na exportação de gasolinas, baixíssimas em relação com as aplicadas ao petróleo cru (diferencial recém diminuído em 2007).

Todas essas medidas possibilitaram manter relativamente inalterados os valores do diesel no mercado interno que, apesar de terem sofrido reajustes, estiveram longe de refletir a evolução do custo do combustível. Da mesma forma que com os pedágios, esta transferência de recursos foi implementada como um benefício para todos que participassem na produção agrícola.

4. POLÍTICAS MICRO: ESTRUTURA TRIBUTÁRIA E PROGRAMAS FOCALIZADOS

4.1. Evolução da carga impositiva

A administração menemista levou adiante uma reforma tributária em que o sistema de arrecadação passou a se basear em dois pilares: o imposto ao valor agregado (IVA) e o imposto de renda, ampliando consideravelmente suas alíquotas.[10]

O setor agropecuário teve suas especificidades, sendo a mais importante a virtual eliminação dos direitos de exportação, que subsistiram de forma mínima (3,5%) para os grãos oleaginosos sem processamento.[11] Eliminou-se, inclusive, outra série de restrições complementares (o direito de estatística, a contribuição ao INTA). Como complemento, se escorou a arrecadação de IVA mediante a aplicação de um sistema de retenções que consistia na obrigação (em operações com grãos) de que o comprador retivesse uma porcentagem da massa do imposto e o destinasse imediatamente ao tesouro público. Esse sistema de retenções iria ficar mais forte na década seguinte.

Essas mudanças alteraram as rentabilidades relativas dos diferentes tipos de produtores? O IVA constitui um encargo geral, igual para todos os contribuintes. Entretanto, no imposto de renda, a situação é diferente pois há uma distinção entre renda de *pessoas jurídicas* e de pessoas físicas (titulares de EAP). Ainda que no caso da primeira (renda de pessoas jurídicas) proponha-se uma taxa única sobre os lucros, no caso da segunda (renda de pessoas físicas) estrutura-se de forma progressiva conforme o nível desses. Por outro lado, estabelece-se, em 1998, um regime simplificado (chamado "monotributo"), para contribuintes agropecuários com faturamento de até 144.000 pesos, que

---

[10] Entre 1990 e 1995, o IVA aumenta de 15 a 21% e imposto sobre a renda de 20 a 35%.

[11] Esse diferencial de taxas resulta em um benefício para as empresas *azeiteiras* (esmagadoras) ao baratear seu insumo fundamental. Algo similar poderia se afirmar sobre as cotas de exportação de trigo desde 2006, que apesar de não evitarem o encarecimento dos panificados (ao consumidor), facultaram aos moinhos se aprovisionar a preços de monopsônio.

previa uma escala progressiva em seu interior. Esse imposto unificou o IVA e o imposto de renda e teve uma adesão notável. Ainda que, por um lado, tenha reduzido os aportes fiscais de uma porção de pequenos produtores agropecuários, por outro logrou que milhares de pequenas unidades produtivas fossem tributadas, fato notável devido ao contexto declinante da economia.

As mudanças do IVA (e o ingresso de um grupo importante de agentes ao sistema) aparecem como fatores que tendem a uma equiparação da carga fiscal por hectare entre os EAP de diferentes escalas. No entanto, em sentido oposto, operam a eliminação dos direitos de exportação e o fato de que a maioria das unidades é tributada via imposto de renda às pessoas físicas ou monotributo, impostos que incorporam escalas progressivas. Essa faceta da ação pública, entretanto, não contou com volume necessário para reverter as diferenças nas rentabilidades relativas entre grandes e pequenos ou medianos EAP. Esse aspecto vai ser *liquidado* no período seguinte, por uma combinação de fatores.

i) Assim que a desvalorização ocorrida em 2002 foi provocada, se reinstalaram os direitos de exportação, que logo se transformaram na principal forma na qual o Estado tributa a renda agrária. Esses evoluíram, conforme o Quadro 3, e marcaram uma mudança drástica na distribuição da carga tributária nacional: os impostos sobre o comércio exterior triplicam sua participação na arrecadação total, passando de uma média de 7% na década de 1990 a 21% em 2008.

QUADRO 3

Evolução das alíquotas de direitos de exportação de grãos do pampa e seus derivados. 01/2001-12/2010

Período	Trigo	Milho	Soja	Girassol	Azeite Soja	Azeite Girassol	Subprodutos soja	Subprodutos girassol
Até 03/2002	0	0	3,5	3,5	0	0	0	0
03/2002	10	10	13,5	13,5	10	10	10	10
04/2002 a 01/2007	20	20	23,5	23,5	20	20	20	20
01/2007 a 11/2007	20	20	27,5	23,5	24	20	24	20
11/2007 a 12/2010	20	20	35	32	32	30	32	30

Fonte: Infoleg.

Esses tributos cumprem uma função essencialmente de arrecadação, que se intensificou com o que ocorreu no mercado mundial. No entanto, cada vez que foram incrementados, expressaram outros desejos: a desvinculação dos preços locais em relação aos internacionais ou a limitação da monocultura de soja, que poderia acarretar problemas ambientais. O impacto sobre o custo de vida que produz os direitos de exportação à soja é indireto: não é um produto que faz parte da cultura alimentar argentina, é, em sua quase totalidade, um produto voltado para a exportação. O aumento nas restrições à oleaginosa, em todo caso, evitaria que fosse destinada mais superfície ao seu cultivo, restando superfície para a produção de outros produtos mais relacionados com a cesta básica. Entretanto, apesar dessa ideia declarada, utilizar os direitos de exportação como organizador territorial requer uma engenharia tributária muito precisa, coisa que não pode se dizer a respeito do que foi feito pelas equipes econômicas dos sucessivos governos nacionais. Cabe afirmar que ao observar a rentabilidade relativa das diferentes culturas constata-se que *a vantagem da soja nesse aspecto nunca foi levada em consideração pelas diferenças nas alíquotas impositivas* (muito menos em comparação com a produção animal extensiva).

Desde o momento em que o principal tributo sobre o setor passa a ser esse, que não prevê nenhum tipo de *segmentação*, o peso relativo da carga impositiva homogeneíza-se de forma considerável entre EAP de distinto tamanho.

ii) As escalas progressivas dos impostos que foram normatizados, incluindo uma segmentação, ficaram desvirtuadas por não se atualizarem em consonância com o processo inflacionário verificado após 2002. No caso do imposto de renda de pessoas físicas, esse não tem nenhum atenuante, visto que os valores nominais que delimitam os degraus da sua escala não sofreram nenhuma alteração. O Quadro 4 expõe a mudança ao estimá-los a valores constantes de 2000, considerando que por volta do final de 2010 os preços estavam perto de se multiplicarem por 4, segundo a base de comparação.

Da comparação resulta que a escada chega a uma altura muito baixa; os 12.000 pesos de 2000 que constituíam o máximo – a taxa de 35% de imposto, própria desse degrau superior, coincide com a de *renda de sociedades* – são liquidados a aproximadamente 30.000 pesos constantes. Isso trouxe uma forte homogeneização na carga tributária, visto que a maioria dos contribuintes se agrupam no ponto máximo, como verificado no Gráfico 7.

QUADRO 4

Características do imposto de renda (pessoas físicas), conforme escala de lucros (pesos atuais e pesos de 01/2000). Valores em 12/2010

Intervalos de lucro tributável				Alíquota própria do intervalo
Pesos atuais		Pesos 01/2000		
Mais de	Até	Mais de	Até	
0	10.000	0	2.481	9%
10.000	20.000	2.481	4.961	14%
20.000	30.000	4.961	7.442	19%
30.000	60.000	7.442	14.883	23%
60.000	90.000	14.883	22.325	27%
90.000	120.000	22.325	29.767	31%
120.000	Em diante	29.767	Em diante	35%

Fonte: Boletim Oficial, INDEC, GERES.

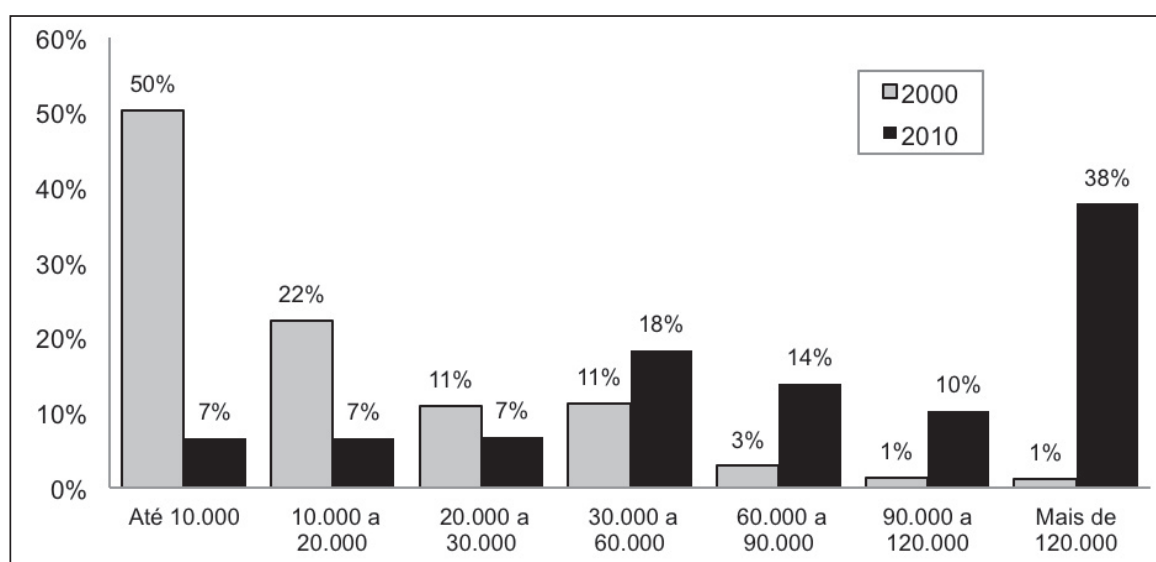



Gráfico 7 – Imposto sobre renda de pessoas físicas e sucessões indivisas – setor agropecuário. Porcentagem por faixa de renda declarada.
Fonte: Elaboração própria baseada em anuários do AFIP.

Enquanto que, em 2000, os inscritos nos dois intervalos mais baixos eram de 72% e somente 2,5% restavam nos dois mais altos; até 2010 essas proporções haviam se invertido drasticamente, com 48% no topo e 14% na base.

O mesmo fenômeno é registrado no monotributo. Até janeiro de 2010 não se modificaram os valores nominais da sua escala progressiva, abandonando-a na erosão inflacionária.

Os dois fenômenos apontados contribuíram para a mesma tendência, que foi a homogeneização na carga tributária quando se comparam EAP de diferentes envergaduras econômicas. Por outro lado, o autor realizou um estudo comparativo acerca do peso da carga tributária sobre unidades produtivas agrícolas diferenciadas conforme o seu tamanho (Fernández, 2012) e concluiu que a diferença entre o que devem pagar os *chacareros* e o que devem pagar os grandes proprietários de terras e as empresas estilo *pool de siembra* foram reduzidas a um mínimo.

A política de impostos – especialmente os impostos específicos, como são os direitos de exportação – é uma das que possibilita uma redistribuição da renda agrária para o resto dos agentes que operam na economia argentina. A tesouraria do Estado toma parte diretamente do excedente e o redistribui, segundo critérios político-econômicos, como ingressos de determinados capitais (*contratistas*, obrigacionistas, subsídios, etc.). No entanto, essa não é a única ferramenta que o Estado dispõe para conseguir tal objetivo. Uma política de sobrevalorização da moeda Argentina também consegue esse efeito ao possibilitar a importação de bens a um menor custo relativo e ao diminuir, inclusive, o preço pelo qual se oferecem alimentos; o que permite limitar o salário (Iñigo Carrera, 2007). Esse método, fluidamente aplicado durante os anos 1990, não apenas difere do primeiro em que o Estado não participa como um elo da cadeia, mas veda a possibilidade de discriminar a procedência desse excedente. Aplicando impostos diferenciados, além de se conseguir o objetivo primário de se prover a acumulação de outros atores mediante o favor governamental, pode contribuir à geração de uma estrutura socioeconômica agrária distinta, inibindo o crescimento dos grandes grupos que promovem um notável retrocesso no número de produtores. A grande homogeneização tributária aqui estudada tem deteriorado esse instrumento possível da ação pública.

4.2. O programa *Cambio Rural*

Virtualmente não existiu um contrapeso ao "desvio" a favor do grande capital agrário no desenho das políticas públicas que estruturaram o período. Pode-se citar, com caráter de exceção, o programa *Cambio Rural* (CR), coordenado pelo INTA, que começa a se desenvolver em 1993. Esse programa tem como *população* alvo os produtores de tipo PME, os *chacareros*, e consiste, essencialmente, em levar assessoramento aos produtores mediante um agrônomo remunerado pelo Estado. Por um lado, o assessoramento está voltado para a tecnologia de produção e, por outro, para a promoção do

associativismo, aspecto de sumo interesse visto que esse comportamento atenuaria os diferenciais de escala em que se baseia o processo de concentração ao realizar compras de insumos em conjunto, ao adquirir e manter equipe coletivamente, etc. Esse tipo de prática não conseguiu igualar os benefícios que a grande empresa obteve no mesmo período, visto que a coordenação de uma ou duas dúzias de produtores individuais não está isenta de complexidades. Contudo, destaca-se que por regra geral alcançaram certas vantagens nos preços de abastecimento quando o grupo se propôs a tal objetivo (Lombardo; Tort, 1997).

O programa nunca contou com linhas de crédito barato para produtores, o que constituía uma necessidade imperiosa do pequeno empresariado rural na primeira das décadas observadas. Os sucessivos documentos sobre os resultados do programa mostram que, para os que participaram do CR, foram registrados resultados díspares, mas no geral positivos. Entretanto, a maior limitação do programa encontra-se no seu alcance quando é avaliado em escala social. Constrói-se, para isso, um *coeficiente de cobertura* sobre os dados oficiais do programa (INTA 1999 e 2009) para a região do pampa. Esse é o cociente entre o número de produtores atendidos e o total de potenciais beneficiários (que, pelos parâmetros com que se regulamentou o CR, podem-se legitimamente considerar o total de EAP entre 10 e 200 ha levantadas pelos censos).

Verifica-se que, até o final dos anos 1990, os coeficientes de participação no programa são de somente 11% para Buenos Aires, 10% para Santa Fe, 7,1% para Entre Rios e 8,5% para Córdoba; arredondando em 9,7% para o conjunto das províncias pesquisadas, cifra sumamente modesta.

No período crítico de 2002-2004, *Cambio Rural* resulta seriamente abalado pela crise econômica, já que os recursos do Estado que até então o sustentavam baixaram a um mínimo. A partir de 2005 começa a se recuperar o financiamento do programa, mesmo que em 2008 ainda estivesse muito longe do que havia sido sua capacidade operativa. Na região do pampa, entre os anos 1999 e 2008, a quantidade de produtores assistidos diminuiu 45%, de 9.912 a 5.441. A baixa cifra do *coeficiente de cobertura* será ainda menos, passando de 9,7 a 8,4% para o total das províncias. Constatando os estreitos limites em que se desenvolveu essa política de contenção, e sem deixar de avaliar o auxílio que prestou em casos concretos, De Nicola, Propersi e Qüesta (1998, p.144) afirmam que "estas estratégias não resultam em opções de desenvolvimento para o conjunto [...] incorporam-se a estes programas somente aqueles com melhores condições econômico-financeiras ou que sejam mais capazes de articular uma estratégia produtiva de acordo com o novo contexto".

UMA LEITURA DO CONJUNTO

A última década do século XX registrou uma combinação de políticas públicas que incrementou a "natural" força centrípeta da competência capitalista. Destaca-se a gestão cambial, a qual, interatuando com uma importante dedução tarifária, alterou de forma consistente os preços relativos da economia. O custo de vida no país encareceu em comparação com os bens de investimentos agrícolas e o valor bruto da produção setorial. Isso gerou um viés negativo em relação às unidades produtivas que destinam parte de seu excedente para o sustento da família titular, e positivo em relação àqueles em que tal cociente é insignificante e que destinam a maior parte de seus recursos a uma reprodução em escala ampliada. Por outro lado, o emprego do dólar como âncora nominal logo se traduziu em uma conta corrente deficitária que foi compensada com um crescente endividamento público, o que esteve associado a um incremento das taxas de juros a valores insuspeitos umas poucas campanhas antes, o que, obviamente, afetou principalmente àqueles agentes com menor suporte financeiro e que tinham acesso a linhas de crédito mais onerosas.

Isso, em conjunto com outras novidades, como o aumento de certos custos de circulação e as novas regras na provisão de combustível, gerou um contexto no qual a grande empresa de sementes pôde deslocar as pequenas e médias empresas em um processo cuja intensidade não registrava antecedentes. Intervieram, inclusive, na sua geração, outros tipos de fatores tanto ou mais importantes, como a mudança na tecnologia de produção – também afetado por medidas políticas – e a evolução dos preços internacionais,[12] que não foram objeto deste trabalho, mas que são condicionantes a considerar em um estudo mais global.

Como sintetizar o que ocorreu por trás da desvalorização? Tudo indica que focaram em aumentar e manter uma elevada *rentabilidade média* para o setor, sem qualquer discriminação a respeito da escala produtiva de cada estabelecimento. A estrutura tributária certamente voltou-se mais onerosa (visto que os preços internacionais cresceram aumentando notoriamente a renda), mas centrou essa renovada intensidade em um imposto sem nenhuma diferenciação, como são os direitos de exportação, o que, somado à desatualização das escalas daqueles que eram anteriormente progressivos, foi conformando um quadro fiscal, em direção ao interior da atividade, mais regressivo que no passado imediato.

Isso foi complementado por uma forte liquidação dos passivos que mantinham a totalidade das empresas produtoras com o sistema financeiro

[12] As mudanças de preços influenciaram de forma direta após o desmantelamento da Junta Nacional de Grãos, em 1991.

mediante a *pesificação* 1 a 1 de ditos créditos. Cabe reiterar que dita *pesificação* foi indiscriminada ao ser executada sem diferenciar entre quem estava se desentendendo de suas dívidas, nem o tamanho de ditas dívidas. Resulta mais que factível, devido à estrutura agrária sobre a qual recai essa política, que a maior parte desse benefício tenha sido monopolizado pela cúpula de proprietários que concentra a maior parte do solo.

Em matéria de concessões dos ativos de infraestrutura, não se registraram mudanças importantes: permitiram-se grandes aumentos nas tarifas dos trens, sendo que um dos principais ramais de carga de grãos continuou em posse de Aceitera General Deheza, cujo principal acionista seria nomeado senador nacional pelo oficialismo em 2003 e deputado em 2007. Por outro lado, mantiveram-se paralelamente congeladas – mediante compensação estatal – as tarifas do pedágio em rotas nacionais, a ponto de deixarem de ser um custo significativo.

Com relação à assistência aos pequenos e médios produtores, o impacto de *Cambio Rural* acabou minimizado todas as vezes que as intervenções do Estado argentino sobre o comércio exterior se aplicaram para todos os produtores sem distinção, de forma homogênea. Por exemplo, a intervenção no mercado de combustíveis determinou um preço de referência para a totalidade dos produtores, independentemente da capacidade de negociação que depois dispusera cada um com o provedor, enquanto que se mantiveram os níveis tarifários à importação (por acaso reduziram-se em algum rubro isolado) que haviam sido rebaixados durante os anos 1990.

Em oposição a esses elementos deve-se registrar que houve uma mudança substantiva no principal fator que atiçou a concentração na década prévia: o impacto diferenciado da gestão do tipo de câmbio. Esta política, entretanto, somente compensou as distorções geradas sob o Plano de Convertibilidade durante os primeiros anos, e nunca chegou a reverter o operado em comparação com o período anterior ao mesmo.

Como conclusão geral constata-se, então, que o Estado operou na última década como se o processo de concentração agrícola não existisse, aceitando aquela visão que propõe um campo "plano", no qual todos os "produtores" são similares: sem dispor, até o universo de unidades produtivas agrícolas, de nenhuma política de segmentação ou diferenciação relevante. Nesse nível de análise, as continuidades superam consideravelmente as diferenças nos programas econômicos aplicados desde o executivo nas quatro administrações sucessivas.[13] Apesar das condições serem diferentes, considerando-se a conjuntura

---

[13] Haveria que apontar entre as continuidades inclusive algumas diretivas mais estruturais, que ao não serem modificadas em nenhum dos seus subperíodos não foram objeto de análise. É claramente

de preços internacionais e a nova situação a respeito do financiamento, a seta aponta no mesmo sentido ao manter sem modificações as grandes distinções entre produtores: um futuro cada vez mais próximo no qual algumas centenas de grandes empresas controlem a totalidade das colheitas argentinas.

REFERÊNCIAS

ABELES, M. Evolución de precios y tarifas de los sectores públicos privatizados. In: BAIMA DE BORRI, M.; CESILINI, S.; ROFMAN, A. (Orgs.) *Privatizaciones e impacto en los sectores populares.* Banco Mundial. Buenos Aires: Belgrano, 2000, p.101-114.

ANLLÓ, G.; BISANG, R.; CAMPI, M. *Claves para repensar el agro argentino*. Buenos Aires: EUDEBA, 2013.

ATE-INDEC. *No somos cómplices de la mentira*. Buenos Aires: CTA Ediciones, 2014.

AZCUY AMEGHINO, E. De cultivo marginal a motor de la agriculturización: hipótesis y problemas en torno a la 'sojización'. *Documentos del CIEA,* n° 2, p.65-78, 2004a.

AZCUY AMEGHINO, E. *Trincheras en la historia*. Buenos Aires: Imago Mundi, 2004b.

BARSKY, O.; GELMAN, J. *Historia del agro argentino*. Desde la conquista hasta fines del siglo XX. Buenos Aires: Mondadori, 2001.

BASUALDO, E. *Estudios de historia económica argentina*. Desde mediados del siglo XX a la actualidad. Buenos Aires: Siglo XXI, 2010.

BASUALDO, E.; KULFAS, M. Fuga de capitales y endeudamiento externo en la Argentina. *Realidad Económica*, Buenos Aires, nº 173, p.59-96, 2000.

CLOQUELL, S.; PROPERSI, P.; PREDA, G.; DE NICOLA, M. *Familias rurales*. El fin de una historia en el inicio de una nueva agricultura. Rosario: Homo Sapiens Ediciones, 2007.

COLOMBO, C. *Informe del Jefe de Gabinete de ministros ante el Honorable Congreso de la Nación*. Informe n° 48, 23/11/2000. Disponível em: <tmp.jgm.gov.ar/.../InformeDiputado/Informe%2048/informe%2048.pdf>. Acesso em: jun. de 2013.

DAMILL, M; FRENKEL, R.; JUVENAL, L. Las cuentas públicas y la crisis de la convertibilidad en Argentina. *Desarrollo Económico*, Buenos Aires, nº 170, p.203-230, 2003.

DE NICOLA, M.; PROPERSI, P.; QÜESTA, T. Efectos del plan de convertibilidad. *Realidad Económica,* Buenos Aires, n°154, p.118-136, 1998.

FEENEY, R.; BERARDI, M.; BERTOSSI, O.; STEIGER, C.; PIAZZARDI, B.; COLOMBO, M. *Encuesta sobre las necesidades del productor agropecuario argentino*. Rosario: Universidad Austral, 2010.

FERNÁNDEZ, D. Concentración económica en la región pampeana: el caso de los fideicomisos financieros. *Mundo Agrario,* Buenos Aires, n°21, p.1-31, 2010.

---

o caso da *não* reforma da lei de arrendamentos rurais, na atualidade totalmente desvirtuada e que também é um pilar do modelo de sojização vigente.

FERNÁNDEZ, D. El fuelle del Estado: sobre la incidencia de las políticas públicas en la concentración de la producción agrícola pampeana (1989-2001). *Documentos del CIEA*. Buenos Aires, nº 3, p.33-68, 2008.

_____. Incidencia de las políticas públicas en la estructura socioeconómica de la agricultura pampeana (2002-2008). *Debates Urgentes*, Buenos Aires, año 2, n°3, p.157-192, 2013.

_____. Las unidades de producción agrícola en la región pampeana: la gran concentración de fin de siglo. XIV JORNADAS INTERESCUELAS DE HISTORIA, 2013, Mendoza. *Anais.* Mendoza: Departamentos de Historia de las Universidades Públicas Nacionales Argentinas, 2013. Disponível em: <http://cdsa.aacademica.org/000-010/690>. Acesso em: jan. de 2014.

GERES. Cuarto trimestre de 2013. *Informe de Coyuntura Económica*, ano 1, n° 3, p.1-108, 2014.

GIARRACA, N.; TEUBAL, M. El movimiento de mujeres agropecuarias en lucha. *Realidad Económica*, Buenos Aires, n°159, p.96-119, 1997.

GIBERTI, H. Entrevista al Ing. Horacio Giberti, por Isaac Grober. *IADE,* Buenos Aires, 11 jul. 2008. Disponível em: <http://www.iade.org.ar/modules/noticias/article.php?storyid=2490>. Acesso em: junho de 2013.

GORENSTEIN, S.; NAPAL, M. Agricultura familiar, territorios y políticas rurales en ámbitos pampeanos. *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios*, Buenos Aires, n° 29, p.1-22, 2008.

INTA. *Anuario estadístico Cambio Rural*. Campaña 2007/2008. Buenos Aires: Ediciones INTA, 2009.

_____. *Impacto de Cambio Rural en las PyMES Agropecuarias*. Buenos Aires: Cambio Rural (Unidad de Coordinación), 1999, p.1-40

IÑIGO CARRERA, J. *La formación económica de la sociedad argentina*. Volumen 1. Renta agraria, ganancia industrial y deuda externa 1882-2004. Buenos Aires: Imago Mundi, 2007.

LA NACIÓN. *Seguirán los regímenes de promoción industrial*. 07/02/2002. Disponível em: < http://www.lanacion.com.ar/372303-seguiran-los-regimenes-de-promocion-industrial>. Acesso em junho de 2013.

LATTUADA, M., MÁRQUEZ, S.; NEME, J. *Desarrollo rural y política.* Reflexiones sobre la experiencia argentina desde una perspectiva de intervención. Buenos Aires: CICCUS, 2012.

LOMBARDO, P.; TORT, M. Como lograr menores costos sin causar mayores problemas. *Documento de trabajo de Cambio Rural*, Buenos Aires, nº 25, p.1-45, 1997.

MARTÍNEZ DOUGNAC, G.; TORT, M. I. La lucha por la subsistencia: notas sobre la agricultura familiar pampeana en los años ‘90. *Documentos del CIEA*, Buenos Aires, nº1, p.3-13, 2003.

PERETTI, M. Competitividad de la empresa agropecuaria argentina en la década de los ‘90. *Revista Argentina de Economía Agraria*, Nueva Serie, Buenos Aires, vol. 2, nº 1, p. 27-41, 1999.

PERETTI, P. Debate Peretti-Trucco. Correspondencia ordenada por Pedro Peretti. *Pedro Peretti-Debates*, Blog, 20 ago. 2013. Disponível em: <http://debateperettidebates.blogspot.com.ar>. Acesso em Outubro de 2013.

RECA, L.; LEMA, D.; FLOOD, C. (eds.). *El crecimiento de la agricultura argentina.* Buenos Aires: FAUBA, 2010.

Capítulo 7
Processos sociais de recomposição do patronato rural em terras gaúchas

• • • • • • •

Marcos Botton Piccin

INTRODUÇÃO

Os processos de abertura da economia do Brasil ao mercado internacional a partir da década de 1990 puseram fim à estratégia econômica de controle dos preços praticada pelos grandes proprietários de terra criadores de gado extensivo do extremo sul do país. A queda do preço dos gados constitui um dos principais fatores de alteração das relações de poder entre os agentes, em que tanto a estrutura quanto o volume dos capitais entre indivíduos e grupos foram redefinidos. Este capítulo analisa as mudanças na estrutura de poder que se constituem nesse espaço social a partir de então, em que às trajetórias decadentes desses grandes proprietários de terra somam-se trajetórias ascendentes de outros agentes sociais, especialmente de pequenos proprietários originários das regiões coloniais do Rio Grande do Sul.

Este estudo procura contribuir com a análise da morfologia social de grupos dominantes, que em si já são objeto de poucos trabalhos científicos quando comparados aos setores subalternos (Pinçon; Pinçon-Charlot, 2007). Já os estudos que abordam a morfologia dos grupos dominantes tendem a privilegiar as linhagens de industriais e banqueiros (Zalio, 2004) – mesmo na chamada "nova sociologia econômica" (Swedberg, 2004; Steiner, 2006) –, com poucas exceções das elites do rural, como Bessière (2010). No Brasil, a bibliografia que analisa os grandes proprietários de terra privilegia a representação patronal e mobilização política (Heinz, 1996; Grill, 2003; Bruno, 2012; Da Ros, 2012; Canêdo, 2002), as trajetórias de grupos específicos (Grijó, 1998) ou a construção simbólica e ideológica que esses grupos fazem de si próprios (Heredia; Palmeira; Leite, 2010).

Nesse sentido, as análises aqui desenvolvidas buscam objetivar as relações que ligam os *estancieiros* ao conjunto dos participantes do espaço social e os poderes assimétricos que os caracterizam, como nas relações com outros grandes proprietários rurais no país, com descendentes de pequenos proprietários das regiões coloniais, com empresas frigoríficas e outros *estancieiros*. Em outras palavras, procura-se descrever e situar os agentes no "universo complexo de relações objetivas de interdependência", como argumenta Bourdieu (1989, p. 373). O centro desta análise se situa na mudança das relações de poder entre os principais agentes que constituem o espaço estancieiro gaúcho e na inadaptação do sistema de práticas e disposições econômicas internalizadas como *habitus* por essa aristocracia de base agrária, frente às alterações na economia. A abertura econômica, iniciada na década de 1990, fez extinguir o Instituto Rio-grandense de Carnes que garantia preços elevados pagos aos produtores e os expôs à concorrência internacional.

Não são somente as trajetórias exitosas socialmente como *senhores de terra* que são colocadas em questão, como também os cálculos de comportamento econômico desses grandes proprietários fundiários. A reconversão exigida pela nova conjuntura é também de recursos mentais sobre como organizar a vida econômica, além dos sentimentos de auto identificação e localização social. As práticas orientadas por um *habitus* ajustado a um antigo estado das condições objetivas aparecem como mal adaptadas ao novo equilíbrio de forças sociais. O que está em jogo, como destacou Zalio (2004) em sua análise sobre o patronato de *Marseille* em uma conjuntura de abertura econômica, são os modos de acesso e de renovação das posições econômicas localmente dominantes. Submeter-se à concorrência internacional, além de causar certa reestruturação do tecido produtivo, recompõe os patronatos regionais, o que torna indissociável um estudo sobre as mutações e a diversidade desses proprietários de uma reflexão de suas práticas, atividades e comportamento econômico.

Esta pesquisa foi realizada entre 2009 e 2011, com observação direta no município de São Gabriel (RS) para a produção de dados etnográficos, na qual foram estudadas em profundidade seis linhagens de famílias. Foram entrevistados também 16 estancieiros e/ou casais de estancieiros com posses fundiárias acima de 1.000 hectares (ha), além de outros agentes sociais, como os trabalhadores das estâncias, comerciantes e descendentes de colonos. A obtenção sistemática de dados das seis linhagens exigiu o desvendamento e o acesso às suas redes de interconhecimento, de modo a mapear quais eram consideradas pelos entrevistados as "mais importantes" na história do município. Tendo em mãos esse mapa, a seleção de seis linhagens seguiu o critério de abarcar as variações nos pertencimentos políticos e oposições sociais tra-

dicionais, de modo a traduzir essa complexidade na análise – várias dessas linhagens também são citadas por Érico Veríssimo em seu famoso romance *O Tempo e o Vento*, dada a importância na história política do estado. O número de entrevistas foi definido pelo critério da *saturação* (Beaud; Weber, 2007). A pesquisa englobou a análise de 99 matrimônios e 233 indivíduos, sendo que neste capítulo são apresentados apenas os dados que permitem demonstrar a questão enunciada.

O texto está dividido em quatro seções, além desta introdução e conclusão. Na primeira, são apresentados alguns indicativos da importância econômica e política que os estancieiros tiveram no Rio Grande do Sul e no país, além das principais circunstâncias que levaram ao descenso econômico e político deste setor. Na segunda seção, discute-se como a crise econômica colocou em xeque as categorias de pensamento econômico internalizadas e reproduzidas de forma exitosa em suas práticas até então. Na terceira seção analisam-se as trajetórias descendentes dos estancieiros em contraposição às trajetórias ascendentes dos descendentes de colonos. Na quarta seção analisa-se a trajetória de um estancieiro que alterou sua forma de pensar quanto ao patrimônio produtivo, como um recurso metodológico para expor o cálculo econômico dos demais e a resistência à mudança.

1. SITUANDO AS ESTÂNCIAS E OS ESTANCIEIROS

Para compreender o peso social, econômico e político desta categoria de grandes proprietários no Rio Grande do Sul e no país, tem-se que ter em conta a história de ocupação do território desse estado e a forma de relacionamento econômico e político desses com as demais elites agrárias do país, sobretudo aquelas ligadas às lavouras de exportação – cana de açúcar, com os *senhores de engenho*, e café, com os *barões do café* – na maior parte de nossa história social. Esses grandes proprietários do Sul, cujos domínios privados se convencionou chamar de *estâncias* e de *estancieiros* seus senhores, se ligavam a estrutura de poder oligárquico no Brasil até meados de 1930 como produtores de alimentos (carne salgada/charque) – primeiro para a escravaria, depois para as classes trabalhadoras das principais lavouras de exportação do país. Era de forma subordinada econômica e politicamente que os estancieiros se relacionavam com as demais elites agrárias nacionais.

Assim, nas áreas de campo do estado houve uma ocupação do território marcada pelo estabelecimento de grandes propriedades fundiárias de criação de gado. Isso representava aproximadamente 60% do território gaúcho. Nas áreas

de florestas, que não eram de interesse econômico para os estancieiros, foram implantadas colônias de imigrantes europeus, pequenos proprietários, sobretudo ao norte, chamados de *colonos* (Kliemann, 1986; Haesbaert, 1995; Picolotto, 2011).

Durante todo o século XIX e até a década de 1940, o charque constituiu a principal mercadoria que os *estancieiros* produziram como subsidiários às lavouras de exportação. Mas as relações econômicas mantidas com as demais elites nacionais modificaram-se a partir de 1930, quando a falência das *charqueadas*, estabelecimentos que beneficiavam a carne salgada, deram lugar a uma rede de cooperativas coordenadas pelos próprios estancieiros que industrializariam a carne frigorificada anos mais tarde. Assim, passaram a produzir para as classes médias e altas um produto de luxo e livraram-se das restrições impostas no âmbito do mercado por outras elites agrárias. Até o final da década de 1980, houve um longo período de altos preços pagos ao gado, estimulado pela crescente urbanização e pela demanda no mercado internacional (Viana, 2009).

Se podemos situar em 1930 a mudança da posição econômica dessas elites no cenário nacional, ocorreu também uma mudança política com a Revolução de 30, em que os gaúchos ascenderam aos principais postos de mando do país (Love, 1975). Essa ascensão, em termos econômicos e políticos, se estendeu até o final da década de 1980 (Piccin, 2015) quando, concomitantemente, ocorreu o processo de redemocratização do país e a diminuição dos preços dos bovinos pagos ao produtor. No plano interno ao estado se processou algo semelhante, já que somente na década de 1990 é que a burguesia gaúcha assumiu o comando da hegemonia dominante (Cadoná, 2009), com o enfraquecimento político e econômico das elites estancieiras.[1]

Em comparação com as trajetórias de outras elites rurais no país, poderíamos dizer que, enquanto aprofundou-se o declínio dos *senhores de engenho* "de uma forma sem precedentes até então", entre os anos de 1950 e 1980 (Garcia Jr., 1989, p. 72), e os cafeicultores perderam espaço político e só diminuíram significativamente sua importância econômica a partir dos anos de 1960 (Stolcke, 1986, p. 12), os *estancieiros* possuem uma trajetória econômica ascendente. Portanto, as pressões para a reconversão de trajetórias individuais destas famílias de "aristocracia de base agrária" estancieira se dá de forma tardia.

---

[1] O enfraquecimento econômico dos estancieiros pode ser indicado pelos seguintes dados: o efetivo de bovinos no município estudado caiu de 509.948, em 1980, para 293.898, em 2006. No mesmo período, houve uma redução de 157.676 mil hectares de pastagens, a maior parte passou a ser utilizada por lavouras temporárias como a soja e arroz (Piccin, 2012, p. 340). Na estrutura das receitas dos estancieiros estudados pelo pesquisador, a partir de seus livros contábeis, o gado perdeu a primeira posição em importância monetária para as receitas provindas do arrendamento de áreas a outros produtores (Piccin, 2012, p. 407).

Pressão que também parece ser referente ao processo e formas de mobilização da mão de obra em seus domínios. É a partir da década de 1990 que o risco representado por ações judiciais faz a legislação trabalhista bater à porta do mundo estancieiro, processo que já se desencadeava no Nordeste e Sudeste do país desde a promulgação do Estatuto do Trabalhador Rural em 1963 (Stolcke, 1986; Garcia Jr., 1989). Ocorre, nesse sentido, uma reestruturação da capacidade de exercer o poder e legitimidade como classe dominante frente aos demais setores sociais. A partir de então, devem ser internalizadas as regras do funcionamento do modo de dominação legal, pois, caso contrário, aumenta o risco de que se vejam em pé de igualdade com seus subordinados perante as esferas judiciais.

Trata-se de famílias de aristocracia de base agrária que contribuíram para a formação do Estado brasileiro pós Revolução 30, tal qual o conhecemos hoje, de forma semelhante aos casos analisados por Moore Jr. (1983), em que as elites vindas do rural conseguem controlar a transição para uma sociedade industrial sem se contrapor a ela e nem deixar de estimulá-la, nem tampouco perdem o controle do campo.

Talvez uma das maiores características incorporadas/reafirmadas como *habitus* no caso dos estancieiros, resultado das condições econômicas, seja um comportamento *desinteressado* frente às questões mundanas, como atestador da maior honra. Um *desinteresse* interessado que acaba por ser acumulado como capital simbólico, cujo substrato é a própria possibilidade de mostrar distância da necessidade (Bourdieu, 2002; 2008). Os *estancieiros* só entram em franca decadência a partir do final dos anos de 1980. A crise econômica pela qual eles passam também é acompanhada da perda de influência política devido a redemocratização do país, haja vista que de 1930 ao final dos Governos Militares indivíduos com essa origem ocupam parte importante dos principais postos de mando da burocracia do Estado (Love, 1975; Cadoná, 2006; Piccin, 2015). Assim, a etnografia realizada desse grupo social ocorre não em um momento de ascensão, mas em que ele se encontra ameaçado de decadência, o que faz com que o *desinteresse* do *habitus* herdado constitua um grande obstáculo para adotar estratégias de reconversão já utilizadas por linhagens de *senhores de terra* no Brasil.

2. QUANDO *A VACA NÃO PAGA MAIS A CONTA*

A crise econômica enfrentada pela elite estancieira a partir do final de 1980 teve o efeito de redefinir os capitais de distintas posições no espaço social.

A venda de ativos fundiários para novos agentes sociais, a aquisição de terras pela ação do Incra, por empresas de papel e celulose, descendentes de colonos, ou o arrendamento das terras, são manifestações de um mesmo princípio, qual seja a trajetória descendente dos estancieiros enquanto *senhores de terra*. Nada mais ilustrativo desse efeito de desqualificação estrutural de suas posições em relação aos demais agentes do que as reações coletivas de enfrentamento às iniciativas de reforma agrária promovidas pelos governos e/ou movimentos sociais. O bloqueio imposto aos técnicos do Incra para a realização de vistorias das propriedades para averiguar a adequação aos índices de produtividade (Da Ros, 2009), a forte oposição ao Governo Olívio Dutra (PT) entre 1999/2002 (Da Ros, 2006; 2012), o lobby contra a revisão dos índices de produtividade (Sório Junior, 2001), o enfrentamento direto com a Brigada Militar, vigílias e marchas contra os sem-terra, são manifestações que expressam mais do que simplesmente *medo* em ser *expropriados*. Indica a fragilidade de suas posições sociais que passam a ser colocadas em questão por outros agentes, o que os força a ações coletivas.

Até então, no que se refere às estratégias produtivas dos grandes proprietários estancieiros, frente ao conjunto de possibilidades de utilização produtiva de suas posses fundiárias, o gado bovino de corte não somente era o mais lucrativo, como também considerado o mais seguro. Para a formação da receita familiar, menos importante eram as lavouras. As lavouras tanto de arroz, quanto de soja, passaram a assumir uma importância maior quando o preço dos bovinos baixou, pois se buscou complementar a receita líquida com os arrendamentos para terceiros ou pelas plantações por conta própria, ou pela necessidade de incrementar as pastagens para o gado.

De acordo com as declarações dos entrevistados, até meados da década de 1970, somente com a venda da lã dos ovinos os estancieiros conseguiam cobrir todos os custos monetários envolvidos nas atividades criatórias. O que significa que toda a venda dos bovinos era receita líquida. Isso cobria os gastos com a manutenção do padrão de consumo da época. Contudo, principalmente com a diminuição tanto dos preços da lã como dos bovinos, aumentou a pressão para que novas alternativas de receitas se constituíssem, pois agora "a vaca não paga mais a conta"[2] e é necessário, para complementar o orçamento doméstico, "aumentar a agricultura", ou seja, as áreas com as lavouras comerciais.

Todavia, há outros dois poderosos elementos que dão a impressão de corrosão do poder de compra das elites estancieiras e que força a busca pelo aumento da produtividade e/ou outras fontes de rendimentos: o aumento do

---

[2] As passagens entre aspas referem-se às falas dos entrevistados ou de citações realizadas.

custo para compra da força de trabalho e a incorporação de novas mercadorias nos padrões de consumo de elite.

A queixa recorrente quanto ao aumento do custo da força de trabalho não diz respeito apenas ao pagamento obrigatório do salário mínimo e direitos trabalhistas, "que só vieram a ser implementados recentemente, de poucos anos para cá". Mas a um conjunto de mudanças que os patrões foram obrigados a fazer em suas estâncias para que os trabalhadores aí pernoitassem, adequando as instalações para atender as exigências da legislação. Entre as mais evidentes, a necessidade de camas, pois até então "os empregados dormiam sobre os pelegos",[3] além de água encanada e chuveiro quente. Na estância de um dos casais entrevistados, somente em 2005 foram transformadas antigas baias, onde os principais cavalos ficavam estabulados durante a noite, em quartos para os 6 empregados contratados.

Assim, à crise do preço dos gados, soma-se o aumento do custo da mão de obra e a incorporação de novas mercadorias aos padrões de consumo socialmente aceitos como válidos para conservar suas posições no espaço social. Essa conjuntura obriga que novas fontes de receitas sejam pensadas na família. Uma das pressões é no sentido de "aumentar a produtividade" e outra é da necessidade de "envolver a família lá" na estância quanto ao modo de administração e acompanhamento das atividades produtivas, como uma "luz no fim do túnel", ou seja, como uma das últimas esperanças para se manter na atividade. Em absoluto, isso não significa que a família seja de fato "envolvida" nos trabalhos da estância, que pode ser encarado como desclassificação no espaço social estancieiro, mas que existe um tensionamento que os coloca diante de alternativas que podem chegar, inclusive, à venda dos ativos fundiários, frente à impossibilidade de reprodução social mantendo-se o mesmo padrão do período anterior.

Nesse universo social, a distância dos estancieiros do mundo do trabalho na estância compõe um fator de distinção social. Ou seja, geram-se estilos de vida que têm como valor o afastamento em relação às coisas mundanas do trabalho físico, como necessidade imediata. A demonstração desse argumento pode ser amplamente realizada tanto pela análise dos controles financeiros dos gastos da estância e da família do estancieiro (Piccin, 2012, p. 389-409), quanto por meio de outras declarações que explicitam este modo de administração e acompanhamento das atividades produtivas em momentos de alta ou baixa dos preços. Um assessor das entidades patronais e professor universitário fora

---

[3] "Pelego" designa o "couro" retirado dos ovinos quando abatidos. Como é um "couro" recoberto por lã, era o pelego utilizado como colchão pelos peões. Além disso, o pelego é utilizado na montaria.

citado em um livro publicado por um dos entrevistados no qual criticava o comportamento de "administração à distância" como um dos componentes "de uma série de distorções e ineficiências", que seriam práticas comuns no período dos altos preços pagos pelo gado.

O que é importante perceber são as indicações de um condicionamento frente à vida econômica da estância determinado pelo poder de colocar a necessidade econômica à distância, fornecida pelo próprio acúmulo de poder econômico. Ou seja, as indicações de desenvolver um estilo de vida baseado em gostos de luxo, como, por exemplo, pelo fato de não ser necessário acompanhar a rotina de trabalho da estância, mas priorizar o envolvimento com a pintura, literatura e música. Todavia, a diminuição relativa das receitas fragiliza e tensiona este condicionamento social, internalizado como *habitus* e regra de orientação social. Esse jogo de percepções traduz os mecanismos de estímulo ao investimento produtivo e estilo de administração de suas propriedades.

Para os estancieiros, se faz necessário ampliar os investimentos produtivos na estância quando ocorre a baixa dos preços do gado. A análise das suas declarações e dos seus livros contábeis revela que os investimentos produtivos são realizados em momentos de baixa dos rendimentos monetários líquidos da família, assemelhando-se ao comportamento de administração dos domínios feudais descritos por Kula (1979) para a realidade polonesa dos séculos XVI-XVIII. O estímulo para o investimento é a queda relativa dos rendimentos líquidos; o que significa afirmar que ocorre um desestímulo ao investimento quando os preços pagos ao produtor sobem. Ora, o contrário se dá no caso da racionalidade capitalista, que amplia os investimentos nos momentos de alta dos preços e deprime os investimentos nos momentos de baixa; quer dizer, frente a uma conjuntura favorável de subida dos preços de determinada mercadoria, os capitalistas investem em mais compra de bens de capital e mão de obra para ampliar as vendas e acumular mais valor; mas este mecanismo que funciona como incentivo aos capitalistas, é um desincentivo aos estancieiros.

Esse processo é revelador de um cálculo econômico que orienta a prática das elites estancieiras na gestão de seus domínios fundiários e os particulariza em relação ao comportamento de *tipo ideal* capitalista descrito pela bibliografia econômica, que se inclina a considerar as categorias da consciência econômica própria do capitalismo como categorias universais, independentes das condições econômicas e sociais vividas pelos agentes. A lógica que preside o comportamento econômico dessas elites gera uma força interna ao sistema criatório estancieiro que age no sentido inverso à intensificação dos processos de produção na alta dos preços porque os níveis de rendimento monetário esperados estão assegurados. Nos momentos de

baixa dos preços são a desclassificação social ou a reconversão de trajetórias os caminhos mais prováveis.

3. TRAJETÓRIAS CRUZADAS: DESCLASSIFICAÇÃO E RECLASSIFICAÇÃO NO ESPAÇO SOCIAL

Com o descenso social, uma das alternativas enfrentadas pelos estancieiros é a venda dos ativos fundiários e a reconversão das trajetórias sociais em empregos urbanos, em profissões como a medicina, advocacia, etc. Caso a venda dos ativos fundiários esteja descartada, outra alternativa é aumentar a área de lavouras, seja pelo arrendamento a terceiros ou pelo cultivo próprio. De fato, com a crise de rendimentos se alterou a balança de poderes em relação aos arrendatários, pois a margem líquida exigida pelo estancieiro de produtores que alugam suas terras se tornou passível de maior negociação.

As declarações dos arrendatários identificam um período anterior de dificuldade em termos de encontrar terras para arrendar e, um período posterior, em que, comparativamente, a situação muda. Se, antes, com o grande proprietário não havia muita margem de negociação sobre o preço de aluguel da terra, pois "os fazendeiros só queriam lidar com gado", agora o dono da terra "está mais preocupado com o seu arrendatário". O dono da terra se torna "mais parceiro do que antigamente", justamente porque aumenta o grau de dependência em relação às rendas provindas do aluguel de terras e/ou necessita de pastagem barata para o período do inverno. Mas os significados dessas alterações no espaço social ultrapassam o fato de que aumenta a disponibilidade de terras para arrendamento, pois as trajetórias descendentes dos estancieiros estão na proporção inversa às trajetórias ascendentes de agricultores que iniciaram como pequenos arrendatários no início da segunda metade do século XX e se tornaram proprietários. Não são somente descendentes de italianos que possuem essa trajetória, outros agricultores naturais do município também trilharam caminhos semelhantes. Contudo, as trajetórias trilhadas por descendentes de colonos são a melhor expressão da complexidade do espaço social, pois migram para as áreas de pecuária e aí investem o principal recurso de que dispõem: o trabalho familiar. Vale a pena situar a trajetória social de dois casos.

Quanto ao primeiro, seus avôs, inicialmente, migram da Argentina para a região da Quarta Colônia no Rio Grande do Sul, por volta de 1900. Seus pais arrendam cerca de 40 ha de terras para plantar trigo em São Gabriel nos anos de 1940, depois arrendam sucessivamente pequenas glebas para plantio de arroz e soja, passando a comprar pequenas áreas de terra ao longo da vida.

Mas foi na década de 1990, que a família adquiriu a maior parte das terras próprias que possui: foram duas áreas, uma de 500 ha e outra de 300 ha, de um total de 1.000 ha de área própria, além de outros 1.000 ha que chegaram a arrendar para o plantio de arroz e soja. Atualmente, as estratégias produtivas são desenvolvidas conjuntamente pelos três irmãos e uma irmã, com investimentos econômicos diversos no município, como postos de combustível, hotelaria, além das lavouras. Durante a entrevista, orgulhava-se em ter toda a gestão dos negócios nas mãos de integrantes de sua família, em que os(as) filhos(as) e sobrinhos(as) já assumiam os postos estratégicos do controle financeiro.

Quanto ao segundo, sua família também é de pequenos colonos da região da Quarta Colônia, onde seu pai era proprietário de "vários pedacinhos" que, somados, atingiam 80 ha. No início de 1980, ele e seus outros 3 irmãos arrendam 80 ha de terra para plantio de arroz e outros 80 ha para plantio de soja em São Gabriel. A partir de então várias outras frações foram arrendadas, adquirindo, no início dos anos de 1990, duas áreas de terra: uma de 199 ha e outra de 170 ha. Em 1996, os 4 irmãos começam uma espécie de peregrinação por vários municípios da fronteira, arrendando e comprando terras: nesse ano, compram 545 ha em Santana do Livramento, que vendem em 2003 para comprar 800 ha em São Borja, no mesmo ano. Em 2006, vendem a área em São Borja e retornam a São Gabriel, onde compram 845 ha. Em 2009, compram outros 1.000 ha e, no ano seguinte, adquirem outros 1.370 ha. Ou seja, hoje em São Gabriel, possuem 3.215 ha, além de arrendar outros 500 ha. Somente há poucos anos atrás construíram uma casa na cidade, ainda que prefiram continuar residindo na casa da propriedade rural. O projeto de vida dos 4 irmãos seria cada um possuir 1.000 ha de terras próprias. Como no caso anterior, esse segundo entrevistado orgulhava-se de ver o filho mais velho, formado em engenharia mecânica, assumir os negócios da família.

Esses dois casos citados são um exemplo de como se altera a morfologia social no município, justamente no período em que os rendimentos da pecuária descrescem e as posições dominantes, no mínimo, se fragilizam. Mas não é só isso. Representam as diferentes maneiras de ver a terra como ativo produtivo, em que as trajetórias dos filhos de descendentes de colonos, que voltam a assumir os negócios da família, contrastam com as trajetórias dos filhos dos estancieiros, que buscam se inserir em empregos urbanos.[4]

No que se refere às estratégias econômicas, a fragilidade das posições até então estabelecidas não se deve somente ao fato de notarem uma significativa diminuição nos rendimentos da pecuária, vendo-se na iminência de estabelecer

[4] Especificamente sobre isso ver Piccin (2012, p. 387-388).

uma reconversão das trajetórias sociais a partir das opções de venda dos ativos fundiários ou pelo arrendamento de áreas de terra a terceiros. No caso daqueles que optaram por iniciar lavouras por conta própria, há um conjunto de disposições, conhecimentos e posturas que são necessários internalizar para que se tenha sucesso nos empreendimentos. Isso é vivido não sem algum grau de sofrimento, que pode determinar o fim das iniciativas por conta própria. Dos 16 estancieiros entrevistados, 6 haviam iniciado plantações por conta própria, mas somente 1 deles ainda continuava na condução das lavouras. Os outros 5 haviam entregue suas áreas de lavouras para arrendatários. As declarações de estancieiros segundo as quais "não deu certo" a tentativa de empreender plantações, fazendo optar por alugar as terras ou a afirmação de que "eu sempre fui mais da criação mesmo", cujas variações foram registradas em vários casos, traduzem o que se argumentou acima. Ou seja, as novas disposições exigidas pelas lavouras não dizem respeito somente aos conhecimentos técnicos específicos, mas, sobretudo, a um formato de acompanhamento e mando sistemático dos empregados e das tarefas a realizar em cada lavoura. Frente à constatação do pesquisador, verbalizada a um dos entrevistados, de que, no entanto, havia agricultores "fazendo dinheiro" com as lavouras em São Gabriel, a resposta foi a seguinte: "não, mas aí é diferente, são eles mesmos que tocam". Essa frase é por demais significava e expressa as tensões que a elite estancieira passou a enfrentar; reconhecendo que o trabalho daqueles agricultores tem por base a mão de obra familiar, "são eles mesmos que tocam": operam as máquinas, acompanham os empregados, envolvem os filhos e mulheres; "é diferente" porque, no caso dos estancieiros, não há disposição dos integrantes da família para tal, como há entre os descendentes de colonos.

Esses, por sua vez, referindo-se aos estancieiros que haviam empreendido lavouras, faziam questão de marcar as diferenças de postura para com as lavouras. O fato de ter "mania de estar todo o dia lá cuidando" das lavouras, ou ter como lema "se tu não sabe fazer, tu não sabe mandar" os empregados, poderia resumir todo o sistema de disposições sociais internalizado desde a infância com os pais, reforçada e reafirmada positivamente pela prática ao longo de suas próprias trajetórias. Não seria razoável esperar outro tipo de comportamento de quem tem inscrito em seu *habitus* o trabalho com a terra como a única medida e possibilidade de progresso social ao longo das gerações. Aliás, toda a produção ideológica da elite dirigente do estado entre o final do século XIX e início do século XX, responsável pela justificação da colonização nas áreas de florestas, esperava e animava esse comportamento nos imigrantes, como os detentores do *espírito do capitalismo* e do progresso pela disciplina do trabalho (Picolotto, 2011).

Se tivermos em vista essas diferenças de disposições sociais internalizadas por agentes com origem na estância e, por outro lado, aquelas internalizadas por agentes sociais com origem nas regiões coloniais de pequenos proprietários, é claro que só pode haver um estranhamento entre ambas, frente aos modos de administração dos ativos fundiários. A desvantagem dos estancieiros que se lançam no cultivo de lavouras é que a concorrência entre grandes plantadores fulmina, sem perdão algum, seus empreendimentos se forem fundados sob as práticas por eles herdadas como *habitus*, conforme se discutiu acima; elas não são mais sancionadas no espaço social, como no caso do gerente de banco entrevistado que reprovava a postura dos estancieiros em ter que ligar para o empregado para saber como está a lavoura, pois "o proprietário é que deve saber, não os empregados". Em outras palavras, é o proprietário que deve acompanhar cotidianamente o empreendimento produtivo, não um entreposto. Essa é a exata medida do senso de inadaptação a um meio social para cujas regras que se tornaram hegemônicas não houve treinamento ao longo de seus processos de socialização.

Além disso, um dos resultados que já seria previsível esperar são as diferentes visões quanto aos usos produtivos do solo, que aparecem como a própria afirmação de seus *habitus*. Enquanto os estancieiros afirmam "eu sempre fui mais da criação mesmo", os descendentes de colonos, ao contrário, afirmam não gostar da pecuária, porque "sempre preferi mais a lavoura", ou "lavoura é pra gente *de origem*."[5] Neste último caso, não é que haja um veto às criações, mas uma avaliação econômica minuciosa de qual atividade oferece maior retorno monetário. As terras utilizadas para o gado são aquelas em que não é possível aproveitar com as lavouras, pois o gado "soca muito a terra" e isso prejudica o seu rendimento. Além disso, de acordo com suas declarações, as lavouras proporcionam lucros maiores, quando comparadas com a pecuária.

No caso dos estancieiros, não é que desconheçam que as lavouras possuam um rendimento monetário maior por unidade de área. Mas o cálculo é mais complexo e passa por não aceitar ser possível ter a "mania de estar todo dia lá cuidando" das lavouras. Até bem pouco tempo atrás era exatamente em contraste com essa atitude que eles se diferenciavam e se afirmavam como classe dominante no espaço social. Enquanto seu poder econômico estava sancionado, sua distinção e afirmação de poder simbólico se dava por conceber maior liberdade frente às restrições da necessidade econômica. Entretanto,

---

[5] A designação *de origem* se refere aos descendentes de colonos imigrantes italianos e alemães e expressa, na fala dos entrevistados, uma superioridade étnica como marca distintiva em relação aos chamados de *brasileiros*.

no atual contexto, para que possam manter um nível de consumo de elite, precisam ter domínios muito grandes, ou internalizar as regras hegemônicas de funcionamento do campo econômico. Caso contrário terão que amargar resignadamente o descenso social.

Essas contradições podem ser vividas a tal ponto em que não se reconhecem mais como fração dominante dentre os proprietários de terra. O importante a perceber são as transformações que se processam quanto ao olhar dos estancieiros a respeito dos *gringos*, como também são chamados os descendentes de colonos. Esses últimos "começaram a baixar" em São Gabriel com o desenvolvimento das lavouras e em um ambiente de ampla diferenciação social. Além disso, era um contraste o fato dos *gringos* quase não possuírem vida social, pois "não saiam de dentro das propriedades" onde a base e a gestão do trabalho era familiar, o que significava o envolvimento da esposa e dos filhos. Entretanto, com o fato de serem os *gringos* considerados os novos ricos no atual contexto, a sensação de posição social se inverte, em que não "adianta querer bancar" ser rico se, frente ao passado e aos novos agentes, deixaram de ser. Frente a esse conjunto de alterações, em que o dinheiro ainda circula no local, mas "só que mudou de mãos", o *habitus* é tensionado a positivar a "mentalidade de trabalho" com a qual os *gringos* estariam historicamente associados.

Questionado em sua base econômica, que lhe dava sustentação, a sensação de inaptidão representa a crise do sistema de disposições sociais formado em uma fase anterior da relação entre os grupos e classes sociais. É o desenrolar dessa crise que aprofundaremos na próxima seção.

4. A DOLORIDA RUPTURA COM O MODO DE PENSAR NO *ESTOQUE* DE GADO

Nesta seção, a análise de uma trajetória dentre os estancieiros visa não somente perceber os mecanismos pelos quais há os tensionamentos, como eles são vividos e as reações específicas, mas aprofundar o conjunto das transformações do espaço social em termos de disposições sociais, por analogia aos demais agentes em posições semelhantes. Esse caso é importante pelo o que ele denuncia nos demais, qual seja, a existência de um modo de pensar, um modo de fazer um tipo de cálculo econômico que é bem consolidado entre os estancieiros. Tratam-se de diferentes respostas frente a uma mesma conjuntura percebida como limitante da continuidade dos modos de vida até então desenvolvidos. Os processos sociais experimentados e as opções consideradas que levam à ruptura com o modo de pensar no rebanho como um *estoque*, além

da separação dos orçamentos de gastos familiar e produtivo, não são vividos sem uma dose de sofrimento, onde o julgamento social considera como um caso de "loucura" as mudanças introduzidas. "Todo mundo dizia que ele estava louco", declarou ao autor uma das estancieiras entrevistadas quando se referiu ao caso específico que é objeto de análise nesta seção.

Na entrevista realizada com Rogério, 62 anos, pela parte da manhã, em sua casa da cidade, disse que foi sorte encontrá-lo ali, pois permanecia a maior parte do tempo em sua estância. Demonstrando certa agitação, esperava ligações de alguns interessados em lhe arrendar parcelas de terra para o plantio de soja. Ao final, convidou o pesquisador para conhecer sua propriedade de 2.100 ha, para onde nos dirigimos logo em seguida. Rogério nasceu em Uruguaiana; de uma tradicional linhagem de estancieiros nesse município, seu pai era proprietário de 2.000 ha, onde desenvolvia a bovinocultura e a ovinocultura. Mais velho de sete irmãos, todos alfabetizados na estância, seguiram os estudos em internatos e, posteriormente, em cursos superiores em Porto Alegre. Dois irmãos fizeram medicina veterinária, e as outras quatro irmãs seguiram cursos no magistério. Ele se formou em direito na PUC de Porto Alegre e em filosofia na UFRGS em meados de 1970, onde conheceu quem se tornaria sua esposa, filha de estancieiros em São Gabriel. Depois de exercer a docência na PUC de Uruguaiana, ele e sua esposa se mudaram para São Gabriel devido à morte do sogro no final dos anos de 1970; abandonou as salas de aula e assumiu a administração dos 1.600 ha herdados pela esposa, tendo depois adquirido mais 500 ha. Tiveram três filhas, todas já formadas pela UFRGS, sendo uma publicitária, outra fisioterapeuta e outra veterinária. As terras herdadas em Uruguaiana ele acabou vendendo, pois com a divisão entre os sete irmãos, havia ficado "um pedacinho para cada um" que foi considerado insuficiente para se viver.

Em São Gabriel, os problemas começaram quando Rogério percebeu "que o retorno financeiro [da estância] era muito pequeno" e que se ele não mudasse, quebraria. Foi então que resolveu investir por conta própria no cultivo do arroz e da soja. Mas ao invés de melhorar sua situação financeira, ela piorou, "[...] porque era muita coisa para controlar e eu não conseguia controlar nada". O problema não era somente a falta de controle financeiro-econômico de suas atividades, mas, fundamentalmente, os modos pelos quais tornaria isso realizável. Quer dizer, disposições sociais que lhe eram exigidas, mas que não havia incorporado-as e a reação foi no sentido de buscar ajuda. A saída encontrada foi a contratação de uma empresa de consultoria para fazer o "gerenciamento" de sua propriedade. A primeira alteração introduzida modificou os modos de fazer o acompanhamento dos custos de cada atividade desenvolvida na estância, em separado dos gastos familiares.

Com a separação dos gastos monetários e a individualização da análise econômica por atividade desenvolvida, acabou por extinguir a ovinocultura e a criação de bovinos por ciclo completo, reduziu o número de empregados e entregou sob arrendamento a terceiros as áreas de arroz e soja. O sistema de terminação, ou seja, de engorde, foi implantado aos poucos, tendo começado com 300 cabeças/ano, atingindo cerca de 1.000 cabeças/ano atualmente. A área arrendada para o cultivo de arroz equivale a 340 ha, sendo metade efetivamente ocupada em cada ano e alternada com o plantio de soja. Quanto ao cultivo da soja, atualmente são 400 ha, mas seu plano é aumentar para 500 ha, haja vista que o fundamental é produzir uma pastagem barata no inverno, uma vez que a soja é uma cultura de verão. Nesses arrendamentos, é remunerado em 20% e 15% da produção líquida de arroz e soja, respectivamente. Assim, o restante da área de 1.260 ha é dedicada à engorda dos bovinos. Contudo, desses, há 300 ha que não são ocupados porque foram abandonados no período de seu "descontrole financeiro", ficando sem cuidados em termos de tratos culturais e impedindo o pleno pastejo ou cultivo de cereais; área essa que estaria sendo reintegrada aos poucos.

Tais inovações impactavam, sobretudo, quanto aos modos de pensar o rebanho bovino. A empresa de consultoria contratada substituiu a ideia de *estoque* de gado pelo de kg de carne produzida por hectare. A primeira ideia está relacionada com segurança financeira que um grande *estoque* permitiria. O que passa a prevalecer é o quanto é vendido e não o quanto há na estância. A centralidade de seu raciocínio passa a ser, segundo sua declaração, a velocidade do "giro da mercadoria" na propriedade. É isso que passa a ser considerado "a mola propulsora do negócio" e não o montante de mercadoria em *estoque*. Mas, para tal, "para eu girar a mercadoria, eu tenho que ter alimento" que garanta esse aumento de produção de animais. Essa forma de pensar encadeia, portanto, um cálculo econômico baseado na intensificação da atividade produtiva e de sua própria presença frente ao negócio. Suas referências dizem respeito à negação de um determinado modo de ver e se ver como proprietário de terras e por este motivo considera uma mudança importante.

Essa alteração nas formas de "enxergar as coisas" não é realizada sem um grande tensionamento interior e reprovação dentre seus pares. Equalizar o descompasso do *habitus* herdado com as exigências em termos da incorporação das disposições hegemônicas quanto ao modo de tratar a vida econômica é considerado como algo "sofrido", "angustiante". Ora, trata-se de "mudar uma coisa que é cultural, que vem de geração para geração" e orienta os comportamentos sociais, por outro modo de pensar que exige "um processo de mutação interior". Se essa mudança dos modos de pensar exige afrontar os fantasmas

culturais incorporados como referências, exige também confrontar seus pares, que passam a considerá-lo como "louco". Para esses, o modo mais seguro é aquele que foi repassado pela geração anterior e possui na ideia do *estoque* toda a sua expressão. É bem possível que colocar em xeque esse princípio seja colocar em xeque o próprio poder de estancieiro, com capacidade de mobilizar recursos quando necessário. A lógica da mobilização de recursos se modifica e passa a ser ditada pela velocidade com que se gira a mercadoria na estância e não por sua existência em si.

Desta última declaração é ainda interessante analisar o que ele chama de "pilares" sobre os quais se apoiou: a percepção objetiva de que seu caixa tinha problemas, pois o retorno monetário era pequeno. O que parece diferenciar este caso dos demais foi a admissão de que precisava de ajuda para dar respostas exitosas frente a uma realidade cambiante e exigente de novos modos de pensar, para a qual sentia-se deficiente.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Ao que tudo indica, os processos sociais que envolvem o que se chamou de "sociedade e economia do 'agronegócio' no Brasil" (Heredia; Palmeira; Leite, 2010) incluem processos de reconversão de antigas elites rurais, que correm o risco do descompasso e inaptidão de seus *habitus* frente ao que é exigido em termos de disposições sociais pelas alterações do espaço social. Em uma economia de mercado cuja concorrência é estabelecida em nível internacional, ou esse patronato muda ou tende a ser aniquilado. Tendência essa que é contrabalançada pelo potencial que o patronato rural tem de influenciar nas decisões do Estado e em assegurar aos *senhores da terra* uma maior parcela do produto social. Há, contudo, um processo de mudança de morfologia social do patronato rural no espaço estancieiro e, possivelmente, também no país.

A maior dificuldade enfrentada pelos *estancieiros,* a partir da conjuntura iniciada com a abertura econômica ao mercado internacional, diz respeito à reformulação de suas *maneiras de calcular*. No caso estudado, todos os estancieiros entrevistados reconheciam que somente um dentre eles havia mudado, apesar de reconhecerem a necessidade da mudança. Ao não conseguir operar esta reconversão e internalizar os modos estritamente capitalistas de organização dos recursos produtivos é mesmo a possibilidade da reforma agrária que volta a lhes ameaçar, devido aos debates de medição dos índices de produtividade ou, pior ainda, de atualização dos índices de produtividade. É como se a ameaça soasse como um aviso: ou se tornam capitalistas nas formas de

organizar os fatores produtivos ou suas terras serão destinadas a trabalhadores rurais sem-terra.

Mas se a ameaça de reforma agrária é a que soa mais alto, um outro processo silencioso corrói lentamente o poder estancieiro: o fato de que a terra passa de mão pelos mecanismos de compra e venda. A alteração da morfologia do patronato rural na região estancieira passa a ser uma realidade, em que novos agentes sociais, como os descendentes de *colonos*, se transformam em "novos ricos". A racionalidade da exploração da terra é completamente diferente em ambos os casos. Enquanto esses organizam eles mesmos a produção, envolvendo integrantes da família na condução dos negócios e, não raro, trabalhando lado a lado com os empregados, no primeiro caso isso é inconcebível e até mesmo os mecanismos de investimento econômico se processam de modo diferente aos da racionalidade capitalista.

REFERÊNCIAS

BEAUD, S.; WEBER, F. *Guia para a pesquisa de campo*: produzir e analisar dados etnográficos. Petrópolis: Vozes, 2007.

BESSIÈRE, C. *De génération en génération*: arrangements de famille dans les entreprises viticoles de Cognac. Paris: Raisons d'agir, 2010.

BOURDIEU, P. *A distinção*: crítica social do julgamento. São Paulo: Edusp; Porto Alegre: Zouk, 2008

_________. *La noblesse d'état*. Grandes écoles et esprit de corps. Paris: les editions de minuit, 1989.

_________. *O poder simbólico*. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2002.

BRUNO, R. *Movimento Sou Agro*: marketing, habitus e estratégias de poder do agronegócio. 36° ENCONTRO ANUAL DA ANPOCS, Anais, Águas de Lindoia: ANPOCS, 2012. 28 p. Disponível em: <http://portal.anpocs.org/portal/index.php?option=com_docman&task=doc_details&gid=8027&Itemid=217>. Accesso em: 15 de novembro de 2014.

CADONÁ, M. A. *A inserção neoliberal: burguesia industrial e a inserção econômica do Rio Grande do Sul no processo de reestruturação do capitalismo durante os anos 1990*. Tese (Doutorado em Sociologia Política) – PGSP, UFSC, Florianópolis, 2009.

CANÊDO, L. Herança na política ou como adquirir disposições e competências necessárias às funções de representação política (1945-1964). *Pro-posições*, Campinas, v.13, n. 3(39), p. 169-198, set/dez. 2002.

DA ROS, C. A. *As Políticas agrárias durante o Governo Olívio Dutra e os embates sociais em torno da questão agrária gaúcha (1999-2002)*. 2006. Tese (Doutorado de Ciências Sociais em Desenvolvimento Agricultura e Sociedade) – CPDA/UFRRJ, Rio de Janeiro, 2006.

DA ROS, C. A. O Movimento "vistoria zero" e a resistência do patronato rural às políticas de assentamentos no Rio Grande do Sul. *Sociologias*, Porto Alegre, nº 22, p. 232-278, 2009.

_________. *Terra e poder no Rio Grande do Sul*: as políticas agrárias durante o governo Olívio Dutra (1999-2002). Rio de Janeiro: Garamond, 2012.

GARCIA Jr., A. *O Sul*: caminho do roçado, estratégias de reprodução camponesa e transformação social. São Paulo: Marco Zero; Brasília: UnB; MTC-CNPq, 1989.

GRIJÓ, L. A. *Origens sociais, estratégias de ascensão e recursos dos componentes da chamada "geração de 1907"*. 1998. Dissertação (Mestrado em Ciência Política) – Programa de Pós-Graduação em Ciência Política, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 1998.

GRILL, I. G. *Parentesco, redes e partidos*: as bases das heranças políticas no rio grande do sul. Porto Alegre, 2003. (Tese de doutorado) – Instituto de Filosofia e Ciências Humanas da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2003.

HAESBAERT, R. *Espaço e sociedade no Rio Grande do Sul*. Porto Alegre: Mercado Aberto, 1995.

HEINZ, F. M. *Les* fazendeiros *à l'heure syndicale*: représentation professionnelle, intérêts agraires et politique au Brésil, 1954-1967. 1996. Thèse de Doctorat d'Histoire – Université de Paris X, Nanterre, 1996.

HEREDIA, B.; PALMEIRA, M.; LEITE, S. P. Sociedade e economia do "agronegócio" no Brasil. *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, São Paulo, v. 25, n. 74, p. 159-196, 2010.

KLIEMANN, L. H. S. *RS*: Terra e Poder – História da Questão Agrária. Porto Alegre: Mercado Aberto, 1986.

KULA, W. *Teoria econômica do sistema feudal*. Lisboa: Presença / São Paulo: Martins Fontes, 1979.

LOVE, J. L. *O regionalismo gaúcho e as origens da revolução de 1930*. São Paulo: Perspectiva, 1975.

MOORE Jr., B. *As origens sociais da ditadura e da democracia: senhores e camponeses na construção do mundo moderno.* São Paulo: Martins Fontes, 1983.

PICCIN, M. B. *Os Senhores da Terra e da Guerra no Rio Grande do Sul*: um estudo sobre as estratégias de reprodução social do patronato rural estancieiro. 2012. Tese (Doutorado em Ciências Sociais), Programa de Pós-Graduação em Ciências Sociais, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2012.

_________. Acesso a posições de poder pela elite estancieira gaúcha. Trajetórias sociais e investimentos escolares. *Tempo Social*, São Paulo, v. 27, n. 1, p. 305-328, 2015.

PICOLOTTO, E. *As mãos que alimentam a nação*: agricultura familiar, sindicalismo e política. 2011. Tese (Tese de doutorado) – Programa de Ciências Sociais em Desenvolvimento Agricultura e Sociedade, UFFRJ, Rio de Janeiro, 2011.

PINÇON, M.; PINÇON-CHARLOT, M. Sociologia da alta burguesia. *Sociologias*, Porto Alegre, n. 18, p. 22-37, 2007.

SORIO JÚNIOR, H. *A ciência do atraso*: índices de lotação pecuária no Rio Grande do Sul. Passo Fundo: UPF, 2001.

STEINER, P. *A Sociologia econômica.* São Paulo: Atlas, 2006.

STOLCKE, V. *Cafeicultura*: homens, mulheres e capital (1850-1980). São Paulo: Brasiliense, 1986.

SWEDBERG, R. Sociologia econômica: hoje e amanhã. *Tempo Social*, São Paulo, v. 16, n. 2, p. 07-34, 2004.

VIANA, J.G.A.; SOUZA, R.S.; SILVEIRA, V.C.P. Evolução dos preços históricos da Bovinocultura de corte no Rio Grande do Sul: tendência e comportamento dos preços em nível do produtor e consumidor. *Ciência Agrotecnologia*, Lavras, v. 33, n. 4, p. 1109-1117, 2009.

ZALIO, P.-P. Territoires et activités économiques: une approche par la sociologie des entrepreneurs. *Genèses*, Paris, n. 56, p. 4-27, 2004.

Capítulo 8

Regular as fronteiras agrícolas sul-americanas? Experiências e negociações ambientais no Chaco argentino, no Uruguai e no Rio Grande do Sul – Brasil

• • • • • • •

Pierre Gautreau
Marie Gisclard
Lorenzo Langbehn
Gabrielle Marquis-Dupont

INTRODUÇÃO

Os anos 2000 foram marcados pela conjunção entre o forte avanço das fronteiras agrícolas sul-americanas e o desenvolvimento de medidas originais de proteção do meio ambiente que visam regular esse avanço. Enquanto nos anos 1980 e 1990 foi a criação das áreas protegidas o que regulou as atividades agrícolas ou silvícolas (Zimmerer, 2011), as normas que se impõem desde meados dos anos 2000 concernem os agrossistemas, os espaços que eles ocupam e as práticas que se desenvolvem nesse contexto. Onde antes se buscou proteger as zonas percebidas como ambientalmente estratégicas, hoje busca-se regular essas atividades e promover sua restrição de maneira diversificada no espaço. Neste capítulo, nos interessam três medidas (ver o Quadro 1): a "lei florestal" argentina (2007), o decreto regulando o uso agrícola dos solos no Uruguai (2008) e o "zoneamento ambiental da silvicultura" (ZAS) para espécies exóticas utilizadas para a produção de celulose no Rio Grande do Sul – Brasil (2009). Elas respondem respectivamente à aceleração do desmatamento no norte da Argentina desde os anos 1990, à intensificação agrícola no Uruguai, e ao recuo das coberturas herbáceas nativas sob os efeitos conjuntos do avanço

---

Traduzido por Nilce Geoffroy e Eve Anne Bühler.

das produções agrícolas e silvícolas no Rio Grande do Sul. Em todos esses espaços, o avanço das superfícies agrícolas se realiza também em detrimento da criação extensiva de animais que se desloca para as margens dos principais agrossistemas, reavivando o interesse por terras antes consideradas como marginais e aumentando a carga animal por hectare. Os decênios 1990-2000 não são, portanto, caracterizados unicamente por uma nova pulsação agrícola em detrimento das coberturas vegetais, mas também por uma intensificação generalizada das práticas, com um uso crescente de insumos e o aumento do risco de erosão.

O método utilizado aqui consiste em analisar de modo cruzado os processos de adoção de três dessas novas medidas de políticas públicas, caracterizando o modo com o qual os atores agrários dominantes negociam com os poderes públicos sua implementação a montante e a jusante da sua adoção legal.[1] Esses atores correspondem a produtores agropecuários ou silvicultores empresariais, voltados prioritariamente para a exportação e conectados aos circuitos financeiros internacionais, que possuem uma forte influência graças a suas relações nas instâncias parlamentares e governamentais.

Diferentes interpretações desses processos de adoção de tais leis podem ser formuladas. Do ponto de vista do Estado, considerado como um conjunto heterogêneo de instituições permeáveis a uma diversidade de pressões, trata-se, primeiramente, de compreender como tais medidas conseguem emergir em seu âmbito. Uma primeira interpretação assimila essas regulações como uma "maquiagem verde" conduzida por poderes públicos a fim de mascarar os impactos ambientais dos modelos de desenvolvimento adotados. Com efeito, sua adoção por parte de governos de centro-esquerda, que chegaram ao poder na virada do século e assentaram sua legitimidade sobre a redistribuição parcial dos ganhos ligados à exportação dos grãos ou da madeira é, *a priori*, paradoxal. São essas vigorosas exportações que financiam, em grande medida, suas políticas de luta contra a pobreza, o que permite, então, questionar as finalidades que os levariam a tomar medidas capazes de freá-las. Segundo Svampa (2013), instalou-se na América Latina dos anos 2000 um "consenso das commodities", que inibiu toda discussão sobre os efeitos ambientais da intensificação agropecuária. Isto se deu em nome da necessidade do crescimento possibilitado por um contexto

[1] A análise é baseada em pesquisas de campo por entrevistas semi-estruturadas junto a uma diversidade de atores públicos e privados dos campos agropecuários e ambientais, e em uma análise de dados fornecidos pelos organismos encarregados da aplicação das medidas de proteção ambiental. Foram aproximadamente sessenta entrevistas, realizadas nas províncias do Chaco, de Santiago del Estero e em Buenos Aires entre 2012 e 2014; 25 entrevistas feitas por Pierre Gautreau no Rio Grande do Sul entre 2010 e 2013; 20 entrevistas em 2014 no Uruguai.

de aumento excepcional dos preços agrícolas e dos ingressos fiscais ligados à exportação. Nesse contexto, a regulação ambiental corresponderia apenas a medidas cosméticas, sem uma real vontade de torná-las efetivas. Prolongando essa análise, outros autores veem uma verdadeira cumplicidade do Estado com os setores agroexportadores. Ao fazer adotar normas fracas e sem alcance real, que as empresas poderão seguir sem modificar radicalmente sua forma de produção, certifica-se ambientalmente sua ação (ACSELRAD, 2004).

Outra interpretação, sociopolítica nesse caso, enfatiza a evolução dos Estados e da região na década de 2000 e sua crescente abertura a grupos favoráveis a uma melhor consideração do meio ambiente. Enfim, uma terceira interpretação vê, nesse processo, a expressão de uma preocupação fundamental da administração pública em relação à sustentabilidade dos fatores de produção, em um contexto onde as pressões do mercado incitariam, ao contrário, à diminuição da fiscalização ambiental.

A interpretação é totalmente diferente do lado dos atores agrícolas dominantes. Esses veem nas "fronteiras agrícolas neoliberais" (Brannstrom, 2009)[2] o lugar onde Estado e empresas colaboram por uma gestão cada vez mais eficiente dos recursos naturais. A chegada de grandes corporações transnacionais, incitadas a melhorar seus padrões ambientais e sociais a fim de responder às solicitações do mercado (Nepstad; Stickler; Almeida, 2006), seria ao final benéfica para a conservação. A intensificação agropecuária é assimilada, nesse espírito, a uma utilização de "ativos" ambientais mais "eficientes" que a praticada nos sistemas extensivos tradicionais. Estes são, aliás, frequentemente substituídos pela agricultura empresarial (Grau; Aide, 2008).[3] Esta corrente, que percebe a globalização agropecuária como um meio de otimizar a utilização dos recursos (terras, irrigação) poupando o meio ambiente, analisa, portanto, as novas regulações como ações voluntaristas de acompanhamento do crescimento agropecuário por parte do Estado.

Questionamos-nos, igualmente, sobre os efeitos da conjuntura econômica dos anos 2000 para compreender a atitude dos atores agrícolas face a

---

[2] Brannstrom (2009) define essas fronteiras como zonas de expansão das superfícies agrícolas impulsionadas pela demanda do mercado global, marcada por uma especialização nas exportações, pela presença de firmas agroalimentares transnacionais, pela difusão de tecnologias e por políticas de privatização das terras.

[3] Grau e Aide (2008) estimam que a difusão da agricultura empresarial, pela intensificação produtiva que ela desencadeia, pelo êxodo rural que ela favorece em certas zonas produtivamente marginais, favorecendo a eliminação dos estabelecimentos menos competitivos e cujo "ratio" produção/uso dos recursos é fraco, contribui para a concentração dos espaços produtivos gerando ao mesmo tempo uma renaturalização dos espaços abandonados. Segundo os autores, o saldo desse processo é positivo para o meio ambiente e a sociedade, se refletirmos em escalas nacionais e continentais.

essas novas regulações. Podemos pensar que o contexto de altos preços das "commodities" durante o decênio favoreceu uma maior tolerância do setor a pressões mais fortes, na medida em que os benefícios gerados fizeram com que não percebesse essa maior regulação como uma ameaça. Uma tese alternativa consistiria em afirmar que em contexto de expansão das possibilidades de produção e de benefícios, os atores agrícolas dominantes tentaram, ao contrário, quebrar as amarras capazes de reduzir os ganhos, tirando proveito de um amplo consenso social em relação ao caráter secundário dos impactos ambientais desse processo. Sua atitude pouco hostil frente a uma aparente retomada de regulação estatal seria, então, interpretada como uma tentativa de enfraquecer o conteúdo dos novos instrumentos.

No desenvolvimento dessas questões apresentaremos, primeiramente, as três medidas de políticas públicas e, depois, os fatores que permitiram sua adoção. Em seguida, mostraremos a atitude dos atores agrícolas dominantes e a influência que tiveram no momento de suas implementações, antes de discutir os limites do alcance dessas medidas. A discussão demonstra, por um lado, que essas medidas confirmam uma nova concepção da relação entre conservação e produção agrícola e, por outro lado, seu menor alcance demonstra igualmente a fragilidade das instituições ambientais e a capacidade dos atores agrícolas dominantes de contornar ou de mobilizar as normas a seu favor, conforme cada situação.

1. UMA NOVA GERAÇÃO DE MEDIDAS DE REGULAÇÃO AGROAMBIENTAL

As três medidas estudadas aqui correspondem a uma tendência recente na América do Sul de criar instrumentos para regular o impacto ambiental da agropecuária (Quadro 1).

No Uruguai, um decreto obrigou, em 2008, todo produtor agrícola a fazer planos plurianuais de uso do solo, seguindo rotações de culturas que assegurem uma proteção máxima contra a erosão hídrica. Métodos informatizados permitem aos proprietários calcular, para cada parcela, o nível de tolerância do solo à erosão hídrica e, assim, ajustar as culturas previstas. Neste caso ele pode, teoricamente, elaborar um sistema adequado de rotação de culturas. O Estado, por intermédio de uma administração descentralizada, verifica em seguida, ano após ano, o respeito aos compromissos firmados nos "planos de utilização do solo" (Marquis Dupont, 2014).

Na Argentina, uma lei florestal impõe a cada província, desde 2007, a implementação de um zoneamento de suas florestas, conforme três catego-

QUADRO 1

Comparação das medidas de regulação e dos impactos ambientais estudados

	Planos de uso do solo	**Lei florestal**	**Zoneamento silvícola**
País /Estado	**Uruguai**	**Argentina**	**Rio Grande do Sul (Brasil)**
Objeto da proteção	Solos	Florestas	Ecossistemas
Ano	2008 (aplicação em 2013)	2007 (aplicação em 2010)	2009
Atividade regulada	Agricultura	Toda atividade que afeta as florestas	Silvicultura com espécies exóticas (eucaliptos, pinos…)
Atores concernidos	Produtores agropecuários, qualquer que seja a sua condição em relação às terras	Proprietários ou posseiros de terras florestais	Silvicultores
Princípio de regulação	Reduzir a vulnerabilidade dos solos à erosão devido à agropecuária	Redução das taxas de desmatamento	Reduzir a vulnerabilidade dos ecossistemas face à atividade silvícola
Princípio de regulação	Estabelecimento pelos produtores, de planos plurianuais de uso do solo	Estabelecimento de zoneamentos fixando o desmatamento autorizado	Estabelecimento de limites de superfície e de distância para os maciços silvícolas
Lógica de regulação	Controle pós-safra e fiscalização pelo Estado	Preservação de zonas estratégicas e pagamento por serviços ambientais	Controle a priori, pela autorização dos projetos silvícolas
Escala de aplicação	Estabelecimento agropecuário	Província	Unidade de paisagem e bacia hidrográfica
Informação utilizada	Mapas dos solos, principalmente na escala 1/20.000 (anos 1970)	Cartografia das coberturas florestais (anos 1990)	Dados geomorfológicos e da biodiversidade (anos 2000)
Texto	Decreto 405/008	Lei 26331 de Orçamentos Mínimos de proteção ambiental dos bosques nativos	Resoluções do Conselho do Meio Ambiente do Estado do Rio Grande do Sul (nº 187/2008 & 227/2009)

rias: em "vermelho", as zonas que não podem ser desmatadas; em "amarelo", aquelas onde apenas as atividades que não põem em risco a cobertura florestal são autorizadas (silvopastoris); em "verde", as zonas que podem sofrer desmatamento. A realização do zoneamento condiciona a atribuição às províncias de um financiamento que permite, por um lado, reforçar sua capacidade de gestão e de controle florestal, e por outro, remunerar as atividades consideradas como sustentáveis, protegendo as florestas em nome dos serviços ambientais prestados por essas atividades.

No Rio Grande do Sul, elaborou-se durante seis anos (2004-2010) um "zoneamento ambiental para a silvicultura", que estabelece critérios precisos para a plantação, por grandes empresas produtoras de madeira e de polpa – massa celulósica –, de áreas contínuas de eucaliptos e de pinos nos campos de pastagens nativas da região (Gautreau; Velez, 2011). Esse zoneamento constitui um instrumento de acompanhamento da autorização de atividades silvícolas por parte da administração ambiental do Estado ("licençamento ambiental").

Essas novas medidas têm várias características em comum. Todas apresentadas como respostas à intensificação agrícola e à extensão das superfícies cultivadas nos anos 1990-2000, elas focalizam, antes de tudo, os agrossistemas, distanciando-se de políticas ambientais precedentes focalizadas na criação de áreas protegidas. Observa-se nesta ocasião uma mudança de paradigma ecológico (Gautreau; Hinnewinkel, 2013) em uma região onde a conservação se restringiu durante muito tempo a ecossistemas percebidos como "virgens" ou "naturais". Essas novas medidas pressupõem que as formações vegetais que constituem o suporte de atividades produtivas, notadamente de criação de animais, também merecem medidas de conservação: as formações herbáceas do Rio Grande do Sul ("campos"), ou ainda as florestas secas do Chaco. Em termos geográficos, elas consagram, portanto, a extensão da regulação ambiental ao conjunto do território nacional comprometido com a agropecuária.

Duas dessas medidas (no Uruguai e no Sul do Brasil) não são muito originais e se limitam, em grande medida, a um controle das práticas pelo Estado, sem, no entanto, oferecer contrapartidas. Não se observa nessas medidas nenhuma lógica real de incentivo fiscal ou econômico aos produtores, contrariamente à lei florestal argentina.[4] Essa opção por medidas que respon-

[4] Ela prevê que planos de gestão dos estabelecimentos agropecuários sejam financiados, o que poderia ser comparado, em uma primeira análise, a formas de pagamento por serviços ambientais. Na prática, esses financiamentos correspondem geralmente ao acompanhamento de planos de gestão

dam classicamente ao *comand and control*, não impede que na sua própria concepção elas integrem mecanismos de concertação e de negociação com atores cuja atividade deva ser regulada. Revisões colegiadas são, assim, previstas periodicamente para os zoneamentos florestais provínciais na Argentina, bem como para o zoneamento silvícola do Rio Grande do Sul, no âmbito de instituições ambientais criadas no contexto dos estados federados. No Uruguai, a administração reivindica uma implementação flexível e negociada dos planos de uso dos solos, e uma atitude que prioriza o acompanhamento mais do que a repressão durante os primeiros anos. A construção conjunta desses instrumentos com o mundo agropecuário e silvícola encontra-se, assim, claramente reivindicada. Enfim, o conjunto dessas medidas baseia-se em informações ambientais de qualidade extremamente variável – e quando os modelos matemáticos as sustentam, eles se apoiam, geralmente, em um número muito reduzido de dimensões dos ecossistemas.[5]

Mas as novas normas não visam aos mesmos objetivos de conservação. A lei argentina de 2007 diz respeito às florestas, um objeto internacionalmente reconhecido por seu valor em termos de biodiversidade e mais recentemente por seu papel na regulação do clima. Ela tem, no entanto, a originalidade de levar em conta as florestas secas, as mais expostas ao avanço das fronteiras agrícolas, enquanto que o essencial da legislação florestal sul-americana refere-se às florestas hiperúmidas. O zoneamento do Rio Grande do Sul, por outro lado, constitui uma exceção no âmbito do continente, na medida em que instaura um princípio de conservação das formações herbáceas, que não costumam ser objeto de medidas ambientais nem no Brasil nem no mundo. Enfim, o decreto uruguaio diz respeito a um recurso natural, o solo, foco de medidas legais de conservação desde os anos 1950. As medidas uruguaias e do Rio Grande do Sul se diferenciam da lei florestal argentina pela vontade de ajustar o nível da regulação agropecuária ou silvícola, em função da vulnerabilidade dos objetos levados em conta. Entretanto, elas tornam este princípio operacional segundo lógicas e escalas diferentes: no Uruguai, essa

---

sustentável das florestas, que induzem, paradoxalmente, um uso mais intensivo das coberturas florestais, principalmente pela criação de animais.

[5] O modelo uruguaio de cálculo da vulnerabilidade do solo às culturas foi calculado, assim, a partir de um número muito reduzido de estações de medida (Marquis Dupont, 2014); os planos florestais das províncias agentinas, de modo geral, não incluem informações minuciosas sobre a variação espacial da biodiversidade das florestas e se baseiam em uma cartografia cujas escalas são inadaptadas a uma análise local precisa (Gautreau; Langbehn; Ruoso, 2014). O zoneamento silvícola do Rio Grande do Sul representa, em parte, uma exceção à regra, mas se baseia quase que exclusivamente em dois parâmetros: a vegetação e a evapotranspiração no âmbito das bacias hidrográficas (Gautreau; Véleza, 2011).

vulnerabilidade é medida para cada parcela do estabelecimento, enquanto que no Rio Grande do Sul, ela é medida à escala da unidade de paisagem ou da bacia hidrográfica.[6] Essa lógica de ajustamento constitui uma mudança de grande porte com relação às medidas agroambientais anteriores dos dois países, geralmente baseadas no potencial agropecuário do espaço.

A adoção dessas novas formas de regulação se inscreve em um contexto de desejo de retorno do Estado como mediador das relações de produção, que incluem, de agora em diante, o meio ambiente como mais uma variável dessas relações. A chegada ao poder dos governos de centro-esquerda não é estranha a esse movimento. As novas equipes foram eleitas sob um programa de distanciamento com relação ao modelo neoliberal, dominante na região desde os anos 1990, e baseado na desregulação dos modos de acesso e de gestão dos recursos. Mais amplamente, a adoção desses instrumentos se baseia em um discurso governamental segundo o qual os impactos ambientais da expansão agrícola e silvícola recentes são administráveis: a região não liquida seus ativos ambientais na medida em que aprofunda sua inserção na globalização (Gautreau, 2014). Temos aqui uma das explicações do fato dessas medidas serem apresentadas e percebidas como destinadas a enquadrar a ação das grandes empresas. Ao negligenciarem o fato de que os ataques ao meio ambiente nos agrossistemas incluem igualmente outros tipos de atores, esses discursos procuram demonstrar, principalmente, a determinação dos governos, designando como alvo de sua ação empresas cada vez mais criticadas por uma parte da opinião pública e das ONGs de defesa do meio ambiente, ou ainda pela agricultura familiar, por seu caráter predadotório dos recursos.

No entanto, múltiplos sinais demonstram que essas normas se aplicam de modo incompleto ou que atingem apenas parcialmente seu objetivo. Todas as três foram implementadas tardiamente, depois de iniciados os processos que tentam controlar, quer se trate do desmatamento no Chaco, da erosão laminar nos campos de soja no Uruguai ou da substituição dos campos pela silvicultura no Rio Grande do Sul.[7] Estudos recentes demonstram que a implantação da lei florestal argentina não se traduziu em uma redução per-

---

[6] A razão é que o zoneamento silvícola procura manter as funções dos ecossistemas (fluxo de genes, manutenção dos escoamentos superficiais), dependendo da ocupação do solo em grande escala e não unicamente das atividades agropecuárias locais.

[7] A título de exemplo, cabe dizer que o essencial das terras para plantações silvícolas do Rio Grande do Sul foi adquirido durante o período da gênese do zoneamento, e que por isso teve um poder de regulação extremamente limitado (2004-2009). A redução dos rítmos de plantação de árvores ao final do decênio 2000 se atribui mais à crise financeira internacional de 2008 do que aos efeitos do zoneamento, embora as madeireiras o acusem de ter afugentado os investidores.

ceptível de taxas de desmatamento (Montenegro et al., 2012; Redaf, 2012). No Uruguai, o modo de cálculo das rotações culturais parece deixar uma grande margem de manobra aos produtores, reduzindo fortemente o caráter constrangedor da medida.

2. OS FATORES DE ADOÇÃO DAS NOVAS MEDIDAS DE REGULAÇÃO AMBIENTAL DA AGRICULTURA

A heterogeneidade do mundo agrícola constitui um fator essencial para que se compreenda a adoção dessas novas medidas. Ela demonstra a ampliação da diversidade das formas de organizações sociais e econômicas na agropecuária (Gisclard; Guibert, 2014; Guibert et al., 2011). Os produtores são submetidos a solicitações frequentemente contraditórias, que tornam complexa a leitura das suas lógicas de ação: oportunidades ligadas às dinâmicas do mercado global; multiplicação de conflitos ambientais locais ou fronteiriços ligados às poluições geradas por suas atividades; conflitos territoriais com outros usuários de recursos que a agricultura empresarial concentra cada vez mais (indígenas, pequenos produtores ou camponeses "sem terra"); vontade por parte de certos setores do Estado de instaurar capacidades de regulação do uso dos recursos naturais; necessidade de certificação ambiental de produtos destinados em grande parte à exportação. É, portanto, difícil desembaraçar os papéis respectivos do "Estado" do de seus atores agrícolas dominantes nas dinâmicas de adoção dessas medidas, ainda mais quando esses atores pretendem aderir voluntariamente ou, até, participarem ativamente da concepção dessas normas (Fouilleux, 2013).

Assim, a dominação do setor silvícola por empresas de grande porte, expostas às pressões do mercado em termos de imagem, foi decisiva para a adoção do zoneamento no Rio Grande do Sul. Nesse caso, as próprias empresas tomaram a iniciativa: fortemente criticadas após os conflitos com as comunidades rurais e indígenas das zonas tropicais do Brasil, escolheram migrar em direção ao extremo sul do país com a implementação de instrumentos ambientais que pudessem certificar o caráter sustentável de seus investimentos. Na medida em que esses instrumentos ainda não existiam no Rio Grande do Sul, tratava-se então de criá-los (Gautreau, 2014). De modo geral, o grande porte das empresas da região e a sua inscrição nos mercados internacionais, as tornam sensíveis aos efeitos de reputação, incitando-as, então, a adotar atitudes mais conciliadoras com medidas de regulação nacionais. Essa atitude é clara para as empresas cujos investimentos em ativos

dificilmente deslocáveis são importantes (Hommel, 2006), como é o caso das empresas silvícolas.[8] Mas começamos a observar, igualmente, a estruturação de iniciativas de "responsabilidade social e ambiental" dentre os grandes atores da agricultura argentina.[9]

É possível que os efeitos da dimensão do país e do federalismo também tenham desempenhado um papel na Argentina, criando rupturas de interesses entre grupos distintos de produtores em função da sua localização no território. Nesse país, a lei florestal pôde passar ao parlamento nacional na medida em que os mais poderosos "lobbys" agrícolas do país não a perceberam como uma ameaça para a atividade, já que sua região – La Pampa – não era atingida pelo desmatamento do norte do país. Ainda que fortemente opostos à lei, os "lobbystas" e os governos das províncias do norte do país não puderam bloquear sua adoção no âmbito federal.

No caso do Uruguai, a adoção do decreto de conservação dos solos poderia ter correspondido, igualmente, à necessidade do governo de demonstrar sua vontade de controlar a concentração das terras agrícolas e o aumento da proporção de estrangeiros dentre os proprietários ao longo dos anos 2000. Criticado por atores do campo político da esquerda por ter mantido condições econômicas muito liberais, o governo tentou, ao longo de 2013, tomar medidas que desencorajassem a formação de propriedades muito grandes. Sua decisão de adotar o decreto teria sido estimulada por um pedido das cooperativas agrícolas uruguaias, pois na medida em que ele se refere prioritariamente à cultura da soja, sobretudo praticada por empresas de produção argentinas, as cooperativas teriam visto na medida um modo de reduzir a atividade de atores concorrentes.[10]

---

[8] Essas são vulneráveis aos efeitos locais de reputação na medida em que elas investem na compra de terras, enquanto que as empresas agrícolas minimizam esses investimentos fixos alugando as terras que exploram.

[9] Elas dizem respeito principalmente às associações ligadas à inovação técnica na agricultura (cujas principais são AAPRESID e AACREA), que participam de iniciativas tais como "Foro por el Desarrollo Agropecuario y Florestal Sustentable" (Martinez Ortiz, 2007; Corcuera; Martinez Ortiz, 2006), a marca registrada "Agricultura certificada" ou o "Foro de la Cadena Agroindustrial". Esse último agrupa por volta de trinta associações da cadeia agrícola, e publica obras que tratam da relação entre agricultura e meio ambiente (Solbrig; Adámoli, 2008)

[10] Esses últimos solicitaram, desde 2007, uma ação do governo a fim de garantir a conservação dos solos. Eles denunciaram sua degradação em um contexto de generalização de arrendamento das terras agrícolas por curto prazo (2/3 anos) e de práticas culturais que provocam a erosão em função das mutações agrícolas do país depois dos anos 2000. A soja, visada prioritariamente pelo decreto, domina amplamente as superfícies cultivadas no país: ocupa, no Uruguai, solos mais íngremes, relativamente menos férteis e mais frágeis que na Argentina e, portanto, mais vulneráveis à erosão quando convertidos em agricultura intensiva.

Tanto no Rio Grande do Sul quanto na Argentina, a ação de ONGs conservacionistas ou sensíveis às questões ambientais foi decisiva, em particular durante a fase de concepção e de voto das novas normas, via participação nas negociações e nos debates preliminares à sua adoção. Em comparação, o decreto uruguaio de conservação dos solos emerge como totalmente original, na medida em que o governo parece estar praticamente sozinho na iniciativa de sua aplicação, sem nenhum debate público durante sua elaboração.

Enfim, a incidência do contexto internacional desempenha um papel importante, mas relativo, conforme os países. Na Argentina, o movimento em favor da lei florestal foi desencadeado a partir de uma campanha do "Greenpeace Argentina". A implantação de inventários florestais ao final dos anos 1990, financiados pelo Banco Mundial, também desempenhou um papel importante por tornar visíveis as taxas de desmatamento no país (Secretaria de Ambiente y Desarrollo Sustentable de la Nación, 2007). No Uruguai, foi também o Banco Mundial, através de crédito global para reforçar as capacidades de gestão dos recursos naturais do país, quem facilitou a implantação de medidas para os solos. Nesse contexto, o zoneamento silvícola do Rio Grande do Sul aparece como uma exceção, por ter sido impulsionado prioritariamente pelos atores do estado e não por instâncias de cunho federal ou internacional.

3. ATITUDES E ESTRATÉGIAS DOS ATORES AGRÍCOLAS DOMINANTES FACE ÀS NOVAS NORMAS

Assim como o desempenho das ONGs ambientais e dos governos na concepção de medidas de proteção ambiental, os atores agropecuários dominantes também intervieram durante a fase de elaboração das normas de regulação, e continuaram a intervir depois dessas normas terem sido adotadas.

Com efeito, as novas normas emergem em um contexto de tentativa de institucionalização da questão ambiental, pelo menos no Brasil e na Argentina. Ambos os países instituíram conselhos ambientais no plano federal e por vezes federativo, nos quais o setor empresarial é representado. Essa representação lhe permite influenciar a escolha e o alcance dos instrumentos de regulação. No Rio Grande do Sul, o zoneamento final foi assim elaborado a partir de uma metodologia concebida pelos técnicos das principais empresas madeireiras do Estado (Gautreau; Velez, 2011). Essa influência institucional

vem reforçar uma incidência política poderosa, pois os laços entre representantes parlamentares e empresas são notórios. Adotada no âmbito federal, a lei florestal argentina teve uma implementação problemática nas províncias do norte do país, precisamente devido à conivência entre interesses agropecuários e políticos no seio dessas instâncias de decisão. Em províncias tais como o Chaco, Salta, Formosa ou Santiago del Estero, os "lobby" agropecuários pesaram fortemente para que o zoneamento adotado não freasse a expansão das superfícies cultivadas (Langbehn, 2014). Nas províncias de maiores conflitos (Salta e Córdoba), levaram a aprovação de projetos legislativos concorrentes em relação aos propostos pelas agências ambientais que gozavam, no entanto, de forte legitimidade graças aos processos participativos de formulação dos zoneamentos provinciais (Schmidt, 2010; Silvetti et al., 2013). Em Santiago ou em Formosa, a lei florestal provincial foi calcada nos zoneamentos com objetivo agronômico. Assim, os zoneamentos provinciais não fazem mais que consolidar a frente agropecuária, reservando-lhe ainda uma margem de expansão. Os setores de floresta mais protegidos são, de fato, situados nas áreas de baixo potencial agrícola e não cobiçadas para os avanços da frente (Adamoli; Ginzburg; Torrella, 2011). Assim, entre 2007 e 2013, 1,9 milhão de hectares foram desmatados, em sua maioria no norte do país (Aranda, 2015).

No Rio Grande do Sul, o apoio oficial do governo de Yeda Crusius às grandes empresas de madeira traduziu-se por uma ofensiva de desestabilização dos funcionários da administração ambiental, com o objetivo de suavizar ao máximo as obrigações do zoneamento silvícola (Gautreau, 2014). No Uruguai, enfim, a influência dos grandes atores agropecuários sobre a formulação do decreto é mais difícil de ser identificada. A responsável pela administração encarregada dessa formulação e da aplicação do decreto reivindica seu passado no setor agropecuário privado como um fator decisivo para sua aceitação entre os produtores do país. Pode-se pensar, além disso, que a inclusão de cláusulas de atualização periódica das medidas foi igualmente uma solicitação do mundo empresarial, na expectativa de deixar instalados mecanismos simples que pudessem questionar os constrangimentos oriundos da regulação.

Uma vez as medidas adotadas, os setores agrários dominantes exercem uma pressão com vistas a abrandá-las, sem, todavia, demonstrar uma oposição frontal. Na Argentina, a possibilidade de praticar a silvicultura associada à pecuária foi finalmente aceita nas zonas classificadas em amarelo (onde apenas as atividades que garantem a sustentabilidade da floresta são autorizadas), o que não estava previsto inicialmente. Essa evolução favoreceu os interesses

da agropecuária permitindo, assim, o avanço da frente[11] e marginalizando o desejo inicial da administração florestal nacional de favorecer a silvicultura em florestas nativas. Paradoxalmente, os fundos previstos pela lei, que objetivavam incentivar os produtores a buscar alternativas ao corte, representam com frequência uma oportunidade financeira para que avancem, cada vez mais, sobre a cobertura florestal. Nas zonas de fraco potencial agropecuário, mas com potencial silvopastoral, a lei acaba financiando, assim, a construção de currais e de vias de penetração do gado (Gisclard; Gautreau; Langbehn, 2014).

As dificuldades para se aplicar a lei florestal argentina, segundo seus objetivos iniciais, vêm do fato de que no âmbito provincial, os atores que denunciam a continuação do desmatamento (organizações indígenas e camponesas e os atores que lhes acompanham), se encontram em posição de inferioridade de poder com relação aos atores dominantes da agropecuária e da política local. No Rio Grande do Sul, os ataques posteriores à adoção do zoneamento passaram primeiramente por tentativas de modificação de normas secundárias, visando promover o seu esvaziamento. Tentaram, por exemplo, eliminar a exigência administrativa de autorização ambiental dos projetos silvícolas, até agora sem resultado.[12]

Depois da adoção d estas novas medidas, notamos, mais amplamente, uma ausência de contestações abertas ou de ofensivas francas por parte dos setores agrícolas dominantes. Talvez pela simples razão de que estas medidas sejam tão pouco severas que não chegam a percebê-las como ameaça real para os projetos agropecuários e silvícolas.[13] Em todos os casos, é principalmente durante sua elaboração que as tentativas de abrandamento são mais fortes, e não durante sua aplicação.

4. EM DIREÇÃO A UMA NOVA CONCEPÇÃO DA RELAÇÃO AGROPECUÁRIA-DESENVOLVIMENTO NO CONE SUL?

Em relação às políticas de criação de áreas protegidas, dominantes nos anos 1990, as medidas estudadas atestam uma mudança de paradigma

[11] Com efeito, a aceitação oficial de "sistemas silvopastoris" vem acompanhada de uma autorização de desmatamentos parciais a fim de se implantarem campos artificiais tolerantes com relação ao estresse hídrico, sem os quais a rentabilidade de tais sistemas se reduziria consideravelmente.

[12] O zoneamento serve, antes de tudo, como guia à administração para que suas autorizações ambientais sejam liberadas.

[13] No caso dos planos de uso do solo no Uruguai, a ausência de reação pode igualmente ser atribuída ao fato de que sua implementação seja ainda recente (2013), a tal ponto que não permitiu ainda aos atores uma avaliação precisa sobre o grau de obrigatoriedade da nova norma.

da proteção ambiental. Todas elas compartilham, em graus diversos, uma lógica de diferenciação do nível de constrangimento em função dos atores envolvidos:

- Os controles da aplicação do decreto uruguaio diziam respeito, em um primeiro momento, apenas aos maiores produtores agrícolas do país;
- Na sua versão inicial, o zoneamento silvícola do Rio Grande do Sul restringia a possibilidade de plantação de árvores de forma inversamente proporcional ao tamanho da propriedade em questão;
- A lei florestal argentina estabelece dentre seus objetivos a subsistência das populações rurais vivendo "de" e "na" floresta, que são geralmente os pequenos produtores agrícolas ou aqueles em situação de precariedade quanto à posse da terra.

Fica clara a nova dimensão de promoção de uma equidade social e de uma justiça ambiental nas normas de regulação agropecuária; sua aplicação mostra, no entanto, que elas têm dificuldade em atingir esse objetivo. No Uruguai, produtores rurais evocam o fato de que o respeito aos planos de rotação de culturas é tanto mais complexo quanto menor for a superfície de produção. Quanto maior é a superfície, mais fácil se torna a inclusão dos objetivos de restituição da fertilidade ou de repouso do solo sem prejudicar a rentabilidade do estabelecimento. Na Argentina, as condições para poder se beneficiar de um financiamento a título de serviços ambientais por parte da proteção da floresta excluem com frequência as populações rurais mais frágeis. Com efeito, elas raramente possuem documentos de propriedade ou de ocupação da terra e se encontram excluídas das redes de técnicos que formulam e implementam os planos de proteção além de produzirem os documentos administrativos exigidos (inventários florestais, planos de rotação de culturas, estudos de impacto ecológico etc), tarefas pelas quais cobram honorários. Portanto, sua implementação é tanto mais difícil quanto mais parco o financiamento ou quanto menor for o capital social.[14] Essas falhas tornaam necessária uma revisão dos critérios e das modalidades de aplicação para atingir os objetivos definidos e para que as populações visadas possam ser contempladas.

[14] Na província do Chaco, por exemplo, o orçamento da lei florestal foi prioritariamente atribuído a produtores de portes médio a grande, a autoridade da província justificou esse fato pela vontade de preservar a maior superfície possível da floresta. Entre 2010 e 2013, de 371 beneficiários, a metade possuía mais de 250 hectares de terras, 88 mais de 1000. Apenas três comunidades camponesas ou indígenas contavam dentre os beneficiários (Gisclard; Gautreau; Langbehn, 2014).

Além disso, essas medidas são testemunhos de uma transformação das representações sobre a relação entre as atividades produtivas e a conservação dos recursos na região. As novas normas não concebem mais esses termos como antagônicos. Corretamente geridos, a silvicultura, a agricultura ou a criação de animais poderiam existir no seio de um ecossistema de qualidade. Ainda que não se observe uma transformação radical das práticas com a aplicação dessas medidas, a renovação das concepções regionais da ecologia constitui um elemento de sua "produtividade" social (Melé, 2011), cujos efeitos em longo prazo são ainda desconhecidos. A formalização das práticas silvopastoris autorizadas em meio à floresta estabelecida durante os *workshops* de acompanhamento da lei florestal ou, ainda, a inscrição na lei da necessidade de se conservarem os pastos do Rio Grande do Sul, constituem uma valorização de práticas ou de ecossistemas considerados até pouco tempo sem importância ecológica. Por um lado, essas medidas confirmam oficialmente o reconhecimento do fato de que a biodiversidade desses sistemas merece atenção, sobretudo se considerarmos que até recentemente era percebida apenas como "degradada" e distante demais dos hipotéticos sistemas "originais" menos antropizados. Por outro lado, ela contribui para visibilizar ecossistemas até então negligenciados devido à focalização internacional e regional da conservação sobre as florestas tropicais úmidas (Gautreau, 2014; Hecht, 2005). A valorização das florestas secas do Chaco ou dos campos do Rio Grande do Sul ou do Uruguai se inscreve em um processo similar ao que tange os Cerrados brasileiros desde o fim dos anos 1990 (Aubertin; Piton, 2013).

Essas evoluções não podem, entretanto, mascarar a permanência de uma forte disjunção entre as agendas ambientais e produtivas dos Estados da região. A Argentina representa, sem dúvida, o caso mais emblemático: as autoridades federais formulam atualmente objetivos de desenvolvimento agrícola baseados na expansão das superfícies agrícolas para os próximos anos.[15] As margens de progressão encontram-se, essencialmente, na alta dos rendimentos e na incorporação de novas terras com potencial agrícola, disponíveis essencialmente nas florestas do Chaco. As dinâmicas cruzadas de aumento e de redução da regulação observáveis na região indicam igualmente que a institucionalização das políticas ambientais não é um processo linear e acumulativo. O Brasil, apesar de reconhecido pela legitimidade e por suas instituições ambientais

[15] Ver o "Plan Estratégico Agroalimentario y Agroindustrial 2016-2020", que propõe um aumento da superfície dedicada às grandes culturas, de 33 a 42 milhões de hectares. Está anunciado e plebiscitado um aumento de 60% da produção. Ou, ainda, o "Plan Estratégico Territorial", que preconiza o desenvolvimento da rede de transportes a serviço dessa estratégia de expansão.

relativamente mais antigas,[16] enfraqueceu seu poder de regulação ao redistribuir algumas das competências do Estado nacional, para administrações estaduais favoráveis à agricultura empresarial. Na Argentina, onde persiste, ao contrário, uma fraca institucionalização das questões ambientais, a implantação da lei florestal não permitiu ainda a construção das capacidades administrativas nesse domínio. No âmbito das províncias, seu acompanhamento é frequentemente atribuído a administrações encarregadas da produção que não temexperiência nem formação nas questões ambientais, ficando exposto ao risco de verem as suas medidas sendo aplicadas a partir de lógicas estritamente agronômicas. No Uruguai, enfim, a administração ambiental ainda tem um papel apenas secundário na avaliação dos impactos das atividades silvícolas ou agrícolas, que permanecem essencialmente sob a responsabilidade do Ministério da Pecuária, da Agricultura e da Pesca.

CONCLUSÃO

A emergência das medidas estudadas aqui mostra, simultaneamente, uma situação amplamente favorável à continuação de um crescimento agrícola não regulado, pilotado por uma agropecuária empresarial aberta ao mercado mundial, e o desencadeamento de tendências que reduzem a autonomia desses mesmos atores no campo ambiental. A "sobrevivência" dessas medidas depende, em boa parte, do fato de que elas são pouco impositivas para os atores dominantes. A título de comparação, o questionamento do Código Florestal brasileiro de 1968, ocorrido em 2012, mostra que quando essa imposição ou obrigatoriedade é percebida como insuportável pelos empresários agropecuários, as medidas de regulação são boicotadas e pouco defendidas pelo Estado. Os atores favoráveis a uma regulação agroambiental na América do Sul encontram-se, assim, em uma posição desconfortável, pois alcançam apenas modificações marginais em certos comportamentos empresariais e são incapazes de provocar mudanças mais importantes de uso dos solos (Brannstrom, 2009).

Diante de medidas de fraca obrigatoriedade ou mal aplicadas, existe a tentação de interpretá-las tal como evocamos na introdução, como medidas de "maquiagem verde" a serviço de políticas "neodesenvolvimentalistas" (Massuh, 2012; Svampa, 2013) centradas no crescimento agropecuário. Tais estratégias

---

[16] Essa legitimidade está ligada notadamente à forte produção legislativa dos anos 1980-90, que se inicia com um aparelho legal cada vez mais fundamentado nos estudos científicos e cada vez mais abrangente (Drummond; Barros-Platiau, 2006).

dependem fortemente do tipo de processo que se busca regular, da informação que é produzida sobre esse e do grau de familiaridade da opinião pública com o "problema" por ele representado. A avaliação precisa da aplicação do decreto uruguaio de uso do solo, ou do zoneamento silvícola no Rio Grande do Sul, só pode ser conduzida pelo próprio Estado em função da complexidade das formas de produzir as medidas e da quantidade de informação a coletar no âmbito dos estabelecimentos. Por outro lado, o nível de conhecimento dos atores, relativo aos fenômenos de erosão ou da biodiversidade dos campos é muito reduzido. O domínio da produção e da difusão da informação ambiental permanece nas mãos da administração. É fácil, portanto, nesses casos, desenvolver-se um discurso oficial sobre a sustentabilidade das políticas públicas de acompanhamento do crescimento agropecuário, diferentemente do caso argentino em que a existência de métodos padronizados de avaliação do desmatamento, realizáveis a custos relativamente baixos e por um grande número de atores não estatais, torna delicada a ocultação dos valores que viriam questionar os discursos oficiais.

Dito isso, as mutações de caráter mais profundo são igualmente perceptíveis. Essas medidas constituem as primeiras a abordar de frente a regulação de atividades produtivas que sempre constituíram o motor da economia desses três países: se distanciam tardiamente, mas fortemente, das políticas de conservação dos anos 1990; associam de modo formal e institucionalizado os atores agropecuários a sua própria concepção e aplicação; supõem a construção de aparelhos públicos de coleta e de tratamento da informação ambiental, que criam capacidades inéditas de pilotagem pelo Estado. A "produtividade" social dessas medidas, ou seja, o conjunto dos efeitos não previstos por seus autores nos diversos campos do político e da gestão dos territórios rurais, deverá, portanto, ser objeto de um acompanhamento atento durante os próximos decênios.

REFERÊNCIAS

ACSELRAD, H. (org.). *Conflitos ambientais no Brasil*. Rio de Janeiro: Relume Dumará, 2004.

ADÁMOLI, J.; GINZBURG, R.; TORRELLA, S. *Escenarios productivos y ambientales del Chaco argentino*: 1977-2010. Buenos Aires: Fundación Producir Conservando, 2011.

AUBERTIN, C.; PINTON, F. L'invention du biome Cerrado. Economie verte et socio-biodiversité. *Confins* [online], São Paulo, 17, 2013. Disponível em <http://confins.revues.org/8218#bodyftn1>. Acesso em 15 de março de 2014

ARANDA, D. Los desmontes de la soja. *Pagina/12* [online], Buenos Aires, 14 de janeiro de 2015. Disponível em <http://www.pagina12.com.ar/diario/sociedad/3-263860-2015-01-14.html>. Acesso em 30 de janeiro de 2015.

ARGENTINA, Dirección de Bosques, Secretaría de Ambiente y Desarrollo Sustentable de la Nación. *Ley n° 26.331 de Presupuestos Mínimos de Protección Ambiental de los Bosques Nativos*: Informe resumen de estado de implementación, 2013.

BRANNSTROM, C. South America's Neoliberal Agricultural Frontiers: Places of Environmental Sacrifice or Conservation Opportunity? *Ambio,* Stockholm, v. 38 (3), p. 141-149, 2009.

CORCUERA, J.; MARTÍNEZ ORTIZ, U. La expansión agrícola y el ambiente en el contexto global. In: BROWN, A; MARTÍNEZ ORTIZ, U.; ACERBI, M.; CORCUERA, J. (Org.). *Situación Ambiental Argentina 2005.* Buenos Aires: Fundación Vida Silvestre Argentina, 2006, p. 483-490.

DRUMMOND, J.; BARROS-PLATIAU, F. Brazilian Environmental Laws and Policies, 1934 –2002: A Critical Overview. *Law and Policy,* Denver, v. 28, n. 1, p. 83-108, 2006.

FOUILLEUX, E. Normes transnationales de développement durable. Formes et contours d'une privatisation de la délibération. *Gouvernement et action publique*, Paris, v. 1, n.1, 93-119, 2013.

GAUTREAU, P. *Forestación, territorio y ambiente.* 25 años de silvicultura transnacional en Uruguay, Brasil y Argentina. Montevideo: Trilce, 2014.

GAUTREAU, P.; HINNEWINKEL, C. L'émergence d'un statut écologique pour les herbages : la construction scientifique de paysages à valoriser. Une vision croisée Nilgiri (Inde) – Rio de la Plata. In: Galop D. (Org.). *Paysages et environnement.* De la reconstitution du passé aux modèles prospectifs. Besançon: Presses Universitaires de Franche-Conté, Annales littéraires de l'Université de Franche-Comté, 2013, p. 289-308.

GAUTREAU, P.; VÉLEZ, E. Strategies of Environmental Knowledge Production Facing Land Use Changes: Insights from the Silvicultural Zoning Plan Conflict in the Brazilian State of Rio Grande do Sul. *Cybergeo*: European Journal of Geography, Paris, 2011. Disponível em: <http://cybergeo.revues.org/24881>. Acesso em: 07 de dezembro de 2014.

GISCLARD, M.; GUIBERT, M. *Trajectoires socio-historiques et ressorts de la coexistence entre petite agriculture familiale et agriculture entrepreneuriale.* Le cas du Chaco argentin. In: COLLOQUE INTERNATIONAL RENOUVELER LES APPROCHES INSTITUTIONNALISTES SUR L'AGRICULTURE ET L'ALIMENTATION: LA GRANDE TRANSFORMATION 20 ANS APRÈS, Anais [online]. Montpellier: SUPAGRO, 2014. Disponível em: <https://esrcarto.supagro.inra.fr/seminaire2014/index.php/articles. Acesso em: 10 de dezembro de 2014.

GISCLARD, M.; GAUTREAU, P.; LANGBEHN, L. *Lógicas de distribución del Fondo de compensación de la Ley de Presupuestos Mínimos de Protección Ambiental de los Bosques Nativos en la provincia del Chaco:* entre lo productivo, lo social y lo ambiental. PRIMER CONGRESO INTERNACIONAL DEL GRAN CHACO AMERICANO: TERRITORIO E INNOVACIÓN, Anais. E-Book. Santiago del Estero: UNSE, 2014. Disponível em: http://www.congracha.org/web/publicaciones_digital/001/index.html. Acesso em: 18 de janeiro de 2015.

GRAU, R. H.; AIDE, M. Globalization and Land-Use Transitions in Latin America. *Ecology and Society,* Wolfville, v. 13, n. 2, 2008.

GUIBERT, M.; SILI M.; ARBELETCHE, P.; PIÑEIRO, D.; GROSSO, S. Les nouvelles formes d'agricultures entrepreneuriales en Argentine et en Uruguay. *Revue Economies et Sociétés*, Paris, n. 33, p. 1813-1831, 2011.

HECHT, S. Soybeans, Development and Conservation on the Amazon Frontier. *Development and Change,* The Hague, n. 36, p. 375-404, 2005.

HOMMEL, T. Initiatives des entreprises à visée environnementale, sanitaire ou sociale. Typologie, déterminants et efficacité. Paris: IDDRI. *Idées pour le Débat*, p. 16-29, 2006.

LANGBEHN, L. Conflictos y controversias por el Ordenamiento Territorial de bosques nativos en Salta. La cuestión ambiental y el control sobre el territorio. In: MERLINSKY, Gabriela (org.). *Cartografías del conflicto ambiental en Argentina*, Buenos Aires: CICCUS-CLACSO, 2014, p. 223-54. Disponível em: <http://biblioteca.clacso.edu.ar/clacso/se/20140228033437/Cartografias.pdf>. Acesso em: 12 de janeiro de 2015.

MARQUIS DUPONT, G. *La régulation par les politiques publiques de la conservation des ressources.* Le cas de la régulation de l'érosion hydrique des sols en Uruguay par le décret 405/008. Dissertação (Mestrado em Geografia) – Université Paris 1 Panthéon Sorbonne, Paris, 2014.

MARTÍNEZ ORTIZ, U. *Producción agropecuaria y medio ambiente.* Propuestas compartidas para su sustentabilidad. Buenos Aires: Fundación Vida Silvestre Argentina, 2007.

MASSUH, G. (éd.). *Renunciar al bien común.* Extractivismo y (pos)desarrollo en América Latina. Buenos Aires: Mardulce, 2012.

MELÉ, P. *Transactions territoriales*. Patrimoine, environnement et actions collectives au Mexique. Tour: Presses Universitaires François Rabelais, 2011.

MONTENEGRO, C. et al. *Monitoreo de la superficie de bosque nativo de la República Argentina.* Período 2006-2011. Regiones forestales, parque chaqueño, selva misionera y selva tucumano-boliviana. Buenos Aires: UMSEF-SAyDS, 2012.

NEPSTAD, D. C.; STICKLER, M.; ALMEIDA O. T. Globalization of the Amazon Soy and Beef Industries: Opportunities for Conservation. *Conservation biology,* Washington D.C., n. 20, p. 1595-1603, 2006.

REDAF (Red Agroforestal Chaco Argentina). Monitoreo de deforestación de los bosques nativos en la Región chaqueña argentina. *Informe No 1*: Ley de Bosques, análisis de deforestación y situación del Bosque chaqueño en la provincia de Salta. Reconquista: REDAF, 2012.

SCHMIDT, M. Ordenamiento territorial de bosques nativos: definiciones y debates en la provincia de Salta. *Proyección*, Mendoza, n. 8, p. 114-140, 2010.

SECRETARÍA DE AMBIENTE Y DESARROLLO SUSTENTABLE DE LA NACIÓN. *Primer inventario nacional de bosques nativos:* informe nacional. Buenos Aires: Secretaría de Ambiente y Desarrollo Sustentable de la Nación, 2007.

SILVETTI, F.; SOTO G.; CÁCERES D.; CABROL, D. ¿Por qué la legislación no protege los bosques nativos de Argentina? Conflictos socioambientales y políticas públicas. *Mundo agrario* [online], Buenos Aires, v. 13, n. 26, 2013, 21 p.

SOLBRIG, O.; ADÁMOLI, J. (Eds.). *Agro y ambiente: una agenda compartida para el desarrollo sustentable.* Buenos Aires: Foro de la Cadena Agroindustrial Argentina, 2008.

SVAMPA, M. Consenso de los commodities y lenguajes de valoración en América Latina. *Revista Nueva Sociedad*, Buenos Aires, n. 244, p. 30-45, 2013.

ZIMMERER, K. "Conservation Booms" with Agricultural Growth? Sustainability and Shifting Environmental Governance in Latin America, 1985–2008 (Mexico, Costa Rica, Brazil, Perú, Bolivia). *Latin American Research Review* – Special Issue, Pittsburgh, n. 46, p. 82-114, 2011.

Parte 3

Diversificação e coexistência entre diferentes modelos

Capítulo 9

Agronegócio sucroenergético: acesso à terra ou acesso à cana? Os diferentes modelos de negócio e os impactos na gestão empresarial

• • • • • • •

Bastiaan Reydon
Andreia Marques Postal

INTRODUÇÃO

A questão do acesso a terra é uma dimensão da análise econômica de grande destaque e importância por motivos políticos, sociais, ambientais e econômicos. Tradicionalmente, no Brasil, pelo frágil controle sobre a propriedade fundiária, a produção sucroenergética ocorreu em grandes extensões de terra e, em grande medida, integrada às unidades industriais (Modelo Tradicional de expansão).

Recentemente, porém, utiliza-se um novo formato de acesso a terra que privilegia os arranjos horizontais dos arrendamentos e parcerias (modelo Novo Entrante) às aquisições verticais das usinas (modelo Entrante Tradicional). Esse novo tipo de acesso a terra reflete uma gestão empresarial inserida em um novo quadro institucional, com diferentes perfis de empreendedores. O estado de Goiás foi escolhido para ilustrar esta análise, pois foi o estado com maior crescimento em área de cana na última década, rivalizando com Minas Gerais pela 2ª colocação no ranking de produção no país. Isso decorre de fatores edafo-climáticos, baixos preços de terras, topografia plana que facilita a mecanização no campo, rede logística (malha rodoviária, etanolduto, construção de ferrovias) e, ainda, a oportunidade econômica trazida pela quebra da safra de soja em 2006.

O objetivo deste capítulo é analisar os motivadores e os impactos na gestão dos modelos de negócio presentes em Goiás na expansão sucroenergé-

tica dos anos 2000. O Modelo Entrante Tradicional caracteriza-se pelo acesso vertical à terra para garantir o suprimento de cana e aproveitar-se da valorização imobiliária. O Modelo Novo Entrante é focado no acesso à cana (por parcerias, arrendamentos ou fornecedores), pois evita a imobilização de capital. Este capítulo conta com 4 itens. No primeiro, apresentamos os modelos de negócios sucroenergéticos e as formas de acesso a matéria-prima. O segundo e o terceiro descrevem, respectivamente, as características do modelo Entrante Tradicional (Integração Vertical) e o modelo Novo Entrante (Arranjos contratuais horizontais). O último item procura avaliar os impactos dos diferentes modelos na gestão da empresa.

A metodologia consistiu em análises de dados secundários do setor e, onde os dados eram escassos, foram realizadas entrevistas semiestruturadas com órgão de classe como Única, Sifaeg, Consecana e funcionários de usinas da região sudoeste de Goiás. O foco das entrevistas eram os formatos e características dos portfólios de cana das empresas.

1. MODELOS DE NEGÓCIOS SUCROENERGÉTICO E FORMAS DE ACESSO À MATÉRIA-PRIMA

Antes dos delineamentos dos modelos de negócio mais frequentes, cabe aqui uma descrição de cada uma das formas de acesso à cana que compõem o portfólio das usinas no Brasil, não sem antes frisar que, geralmente, mais de um tipo de transação se apresenta nas usinas.

1.1. Cana própria em terra própria

Esta é a forma tradicional de acesso à cana. Sua origem remonta aos tempos do Brasil colonial quando os primeiros engenhos foram criados e o complexo rural tomou formas de Complexo Agroindustrial. Na origem de sua formação estrutural (latifúndio-monocultura-escravidão), encontra-se a lógica da exploração econômica que deveria gerar excedentes para a metrópole. Nesse sentido, o trabalho escravo foi determinante, pois, ao mesmo tempo em que o custo da mão de obra era "barato", impedia-se a criação de uma classe assalariada que se tornaria proprietária de terras, que à época eram abundantes, e que estabeleceria uma competição com o senhoriato rural.

Em Guedes (2000) pode-se entender que a origem desse formato verticalizado "para trás" se beneficiou das intervenções estatais ocorridas em toda

a história do setor. Isso porque tais intervenções, ou não conseguiram surtir o efeito desejado na estrutura fundiária (caso da Lei de Terras de 1850 ou dos Engenhos Centrais), ou atuaram com um escopo que excluía a questão fundiária, atuando mais nos aspectos industriais e comerciais do setor. Assim, o modelo de atuação baseado em integração vertical e intervenção estatal resultou em pouca incorporação tecnológica para expansão da produção, já que o quadro institucional permitia que a expansão do setor ocorresse, preponderantemente, por agregação de terras, ou seja, pelo aprofundamento da integração vertical.

Apesar da intervenção estatal sobre o setor sucroalcooleiro diminuir a partir de meados dos anos oitenta por causa de políticas fiscais e da nova orientação do Estado na economia, a verticalização foi mantida até o final dos anos 1990, quando outros formatos de acesso a cana começaram a se tornar mais comuns. Além disso, como coloca Ramos (1991), a cultura patrimonialista está na origem da preferência pela aquisição de terras como reserva de valor. Juridicamente, hoje, essa verticalização se traduz em terras que podem estar em nome da empresa ou de seus acionistas (pessoas físicas). Muitas vezes a separação de ativos (terra e equipamentos) ocorre por questões contábeis, tributárias ou mesmo de sucessão empresarial e/ou familiar. De qualquer forma, o que se analisa é a autonomia na tomada de decisões sobre o uso da terra.

1.2. Cana própria em terra de terceiros

Esta modalidade de plantio tem crescido recentemente nas fronteiras agrícolas da cana-de-açúcar. São diversas as razões para sua ocorrência: 1) falta de capital e/ou interesse da usina em comprar as terras; 2) desconhecimento do proprietário da terra sobre os tratos e cultivo da cana impedindo-o de se tornar fornecedor independente; 3) restrições à aquisição de terras por estrangeiros definidas pela Advocacia Geral da União (AGU).[1] Apesar de não impedir, tal mecanismo tem dificultado os investimentos estrangeiros via aquisição direta da terra.

Contratualmente, trata-se de uma modalidade que pode ser instituída de duas formas: a) via arrendamento; ou, b) via parcerias agrícolas, normalmente com cláusula de prévia propriedade da cana pela usina. Geralmente, a opção pelo arrendamento acontece apenas quando a parte arrendadora é uma pessoa jurídica. Isso porque a tributação desse tipo de rendimento para a pessoa física

---

[1] Brasil. Advocacia Geral da União.

é muito elevada (27,5% *versus* 15% da pessoa jurídica), o que direciona o contrato para a parceria agrícola, onde tal diferenciação não acontece.

1.3. Cana de terceiros em terra própria

Esta modalidade acontecia mais nas regiões do nordeste e sudeste brasileiro, que deram origem à cultura da cana. Isso porque a forma inicial de terras próprias era alternada com este tipo de "parceria" onde o dono da usina, por vezes sem capital para explorar a produção em suas terras, arrendava-as para terceiros, com o compromisso de compra futura da cana ali produzida. Assim, o usineiro auferia ganhos com renda do "aluguel" da terra e ainda com a renda do processamento da cana. O custo e risco da produção da cana ficavam com o terceiro. Tal modalidade serviu para diluir o risco e dar fôlego aos usineiros em momentos de crise (Guedes, 2000).

1.4. Cana de fornecedores

Remete a cana produzida por produtores independentes que não têm relações de propriedade com a usina ou parentesco com os proprietários da empresa. Segundo Bastos (2013), esta modalidade pode ser subdivida em 3 formatos: a) negociação à vista; b) fornecimento com os serviços de Corte, carregamento e transporte (CCT) por conta do fornecedor; e, c) fornecimento com os serviços de CCT por conta da usina. A cana-de-açúcar é considerada de propriedade do fornecedor até o momento da venda para a usina por ocasião da colheita. Seu preço é calculado na hora da venda pelas condições de momento do mercado. Dessa forma, o fornecedor arca com o lucro ou prejuízo decorrentes das flutuações de mercado, intempéries, pragas etc. Assim, pode adquirir o formato de maior risco onde o fornecedor define o comprador e o preço (cana *spot*) apenas na hora da venda ou no formato de menor risco, onde o fornecedor já acerta antecipadamente a venda para determinada usina, mas deixa a definição do preço para o momento da venda, sujeitando-se às flutuações do mercado.

As quatro formas de acesso à cana coexistem no portfólio de matéria-prima das usinas em maior ou menor proporção e são resumidas no Quadro 1.

As combinações dessas proporções definem diferentes modelos de negócio da atividade sucroalcooleira com impactos diretos nos campos social, econômico e ambiental, em todo o território dos municípios por onde se espalha a área de plantio. Mas como entender esses modelos e seus impactos?

QUADRO 1
Opções de modelo de negócio – acesso à cana

				Vantagem para a Usina	**Desvantagem para a Usina**
ACESSO À CANA	Cana Própria	Terra da usina		Fluxo contínuo de matéria-prima.	Imobilização de capital.
		Terra de terceiros	Arrendamento	Garantia de fluxo com baixa imobilização de capital.	Desembolsos contínuos; Não captura para si a valorização imobiliária.
			Parceria	Compartilhamento do risco de preço; não imobilização do capital.	Previsibilidade de custos não é total; Corresponsabilidade no caso de danos ambientais ou sociais.
	Cana de Terceiros	Terra própria da usina	Arrendamento	Aufere renda com o aluguel de sua terra a terceiros e ainda recebe a matéria-prima para manter a produção.	O proprietário da cana tem maior poder de barganha por preço na hora da negociação do arrendamento.
		Terra de terceiros	Fornecimento com serviços de CCT do fornecedor	Menor responsabilidade frente ao fornecedor e não imobilização do capital.	Insegurança quanto ao fluxo da matéria-prima e a corresponsabilidade ambiental e social.
			Fornecimento com serviços de CCT feitos pela Usina	Compartilhamento do risco de preço; não imobilização do capital. Controle mínimo sobre temas trabalhistas.	Insegurança quanto o fluxo de matéria-prima.
			Negociação a Vista	Menor responsabilidade frente ao fornecedor.	Insegurança quanto o fluxo de material prima e a corresponsabilidade ambiental e social.

Fonte: Elaborado pelos autores.

Lima (2010) já havia identificado esses modelos na expansão do setor em Goiás, classificando os entrantes em “Tradicionais” ou “Novos Entrantes”, conforme o peso da integração vertical no portfólio de cana das empresas. George e Bock (2011) afirmam que o entendimento de três dimensões da estrutura organizacional é chave para a compreensão de um modelo de negócio, a saber: *a estrutura dos recursos*, entendida como a arquitetura estática da organização, da tecnologia escolhida e dos recursos básicos para a produção; *a estrutura das transações*, que é a configuração organizacional que determina as transações chaves entre os parceiros e demais partes envolvidas na cadeia de valor; e *a estrutura de valor*, definida com o sistema de regras, expectativas e mecanismos que determinam as atividades de criação e captura de valor.

Quando se aplica essa abordagem sobre o setor sucroenergético, percebe-se que o Modelo Tradicional (baseado em aquisição de terras para plantio

da cana própria) tem sofrido alterações e adaptações na expansão recente onde estão mais presentes os arranjos horizontais para aquisição da cana-de-açúcar (Modelo Novo Entrante). De fato, a estrutura básica das organizações (estrutura dos recursos), com grande imobilização de capital em terras e em maquinário industrial, dá lugar a uma organização mais focada na eficiência do investimento industrial e acesso a matéria-prima através de contratos horizontais. A estrutura de valor deixa de capturar a riqueza da valorização do preço da terra (Modelo Tradicional) para focar esforços no aumento da efetividade industrial e comercial.

As diferenças dos modelos predominantes podem ser vistos na Tabela 1, que compara o portfólio padrão de acesso à cana-de-açúcar em São Paulo e em Goiás.

TABELA 1

Portfólio de Cana das Usinas em SP e GO

	São Paulo			**Goiás**		
	2000	**2006**	**2012**	**2000**	**2006**	**2012**
Total cana processada (mil toneladas)	197.006	241.222	305.636	7.152	14.568	45.220
Cana própria (inclui terra própria, arrendamentos e parcerias) (mil toneladas)	127.689	138.548	164.444	6.760	12.706	34.082
% de cana própria no total de cana processada	65%	57%	54%	95%	87%	75%

Fonte: Brasil. Mapa – Levantamento de dados primários com informações solicitadas diretamente ao Mapa pelo sistema de acesso à informação.[2]

Pela tabela, subentende-se que a proporção de fornecedores em São Paulo era bem maior que em Goiás no começo da década de 2000 (35% x 5%). Com o passar do tempo e a difusão do conhecimento entre os produtores, esse número tem crescido e em 2012 a diferença cai (46% em SP contra 25% em Goiás).

A Tabela 1 não mostra diretamente a proporção de terras de terceiros que são consideradas no plantio da cana própria entre os dois estados. Tais dados

[2] Brasil. Mapa – Pesquisa dedicada do Sistema de acesso à informação. Solicitada em 02/02/2014 através do site http://www.agricultura.gov.br/acessoainformacao.

são de difícil acesso, pois o setor não dispõe de informações oficiais sobre a estrutura fundiária. No entanto, as entrevistas realizadas em Goiás e em São Paulo com especialistas do setor revelam uma convergência de percepções: em São Paulo a proporção seria 35% de cana própria em terra própria, 15% de cana própria em terras de terceiros e 50% de cana de fornecedores. Já em Goiás os mesmos representantes arriscam proporção de 25% de cana própria em terra própria, 50% de cana própria em terra de terceiros (arrendamentos ou parcerias) e 25% de cana de fornecedores.

A seguir apresenta-se dois modelos analisados por Marques Postal (2014) com estudos de caso que ajudaram a entender o contexto e as motivações de cada estratégia.

2. MODELO TRADICIONAL – ESTRUTURA AGROINDUSTRIAL VERTICALIZADA OU INTEGRADA

Tradicionalmente, o que prevalecia no Nordeste do Brasil e no estado de SP (regiões com maior tradição nessa cultura) era a integração vertical da produção, que garantia o contínuo fluxo de processamento industrial. Em geral, as especificidades da cana-de-açúcar são consideradas causas explicativas para o grande nível de integração vertical no Brasil. O fator locacional, por exemplo, faz com que a cana deva ser plantada perto da usina (em média de 30 a 50 km, dependendo das condições da estrada) por causa dos custos de transporte e da perda de açúcares entre o momento do corte e do processamento. Esta "corrida contra o tempo" também é determinante no planejamento da colheita (corte, carregamento e transporte). Eficiência, nesse caso, significa mais açúcares a serem extraídos da planta e mais rentabilidade para a empresa.

Tais especificidades geram limitações que dificultam a existência de um forte mercado de cana *spot,* como descreveram Farina, Azevedo e Saes, (1997), já que produtores ou fornecedores independentes estariam limitados em seu raio de ação, com menor poder de barganha frente ao usineiro. Porém, deve-se olhar além de tais fatores já que, se fossem determinantes, o modelo verticalizado prevaleceria em qualquer lugar de cultivo.[3] Ramos (1991), Reydon e Cornélio (2006) apontam que outros fatores influenciaram no predomínio da estrutura verticalizada do setor. Como concluíram Baccarin et al. (2009,

[3] "O padrão internacional [...] mantém a atividade agrícola da produção de cana separada da produção industrial" (Conab, 2008).

p. 19), "a formação histórica, a estrutura social e a legislação favoreceram a integração vertical sucroalcooleira no Brasil".

2.1. Origem

A produção integrada baseada na aquisição de terras tinha como argumento que a sobrevivência e eficiência de uma usina dependiam do provimento adequado (qualidade, quantidade e prazo) da matéria-prima cana-de-açúcar.

2.2. Motivação

O modelo tradicional de expansão se caracteriza pela preferência pelo controle da produção da cana através da aquisição de terra pela usina/destilaria e/ou seus acionistas, com o objetivo de garantir o suprimento de cana e, ao mesmo tempo, capturar o lucro imobiliário advindo da valorização das terras.

Em São Paulo, essa estratégia era complementada pela cana de fornecedores já aptos e conhecedores do seu cultivo. Em Goiás, no entanto, a complementaridade de portfólio teve que se adaptar ao pouco interesse dos proprietários em se tornarem fornecedores independentes. A alternativa, então, foi garantir o suprimento de cana através da formalização de contratos de arrendamento e parceria.

2.3. Especificidades da expansão em Goiás

O perfil verticalizado ou tradicional no suprimento de cana, predominante em São Paulo e no Nordeste, foi o mais utilizado também em Goiás pelas primeiras usinas que se expandiram até meados da década de 2000, conforme a Tabela 2.

Pela análise da tabela, verifica-se que todas as usinas instaladas até 2003 têm a gestão basicamente familiar, a maioria com origem nos estados do Nordeste, e com baixa participação de cana de fornecedores no portfólio total de canas processadas, o que indica uma "aversão" a horizontalização.

De fato, a primeira fase de expansão do setor no estado de Goiás foi motivada pelo aumento da demanda no mercado interno e pelo incentivo à cogeração de energia do bagaço de cana após a crise do setor elétrico de 2001. Segundo Lima (2010, p. 117), isso atraiu principalmente os grupos tradicionais do setor que atuavam no Nordeste e que adquiriram usinas desativadas desde o fim do Proálcool.

TABELA 2

Perfil verticalizado das estratégias das usinas entrantes em Goiás na primeira fase da expansão, 2000-2003

Cidade	Usina	Ano de instalação	Grupo Controlador	Tipo de gestão	Predominância do capital	Cana de Fornecedores (t)	% de cana de fornecedor sobre total moído (t)	Cana Total Processada ao ano (t)
Ipameri	LASA – Lago Azul Ltda	1980	Gontijo	Familiar	brasileiro	–	0,00%	346.739
Jandaia	Denusa – Destilaria Nova União S/A	1980	Grupo JB	Familiar	brasileiro	–	0,00%	852.602
Goianésia	Jalles Machado S/A	1980	Jalles Machado	Familiar	brasileiro	–	0,00%	2.204.089
Goianésia	Jalles Machado -Otávio Lage	1980	Jalles Machado	Familiar	brasileiro	–	0,00%	1.016.645
Goianésia	Usina Goianésia S/A	1980	Monteiro de Barros	Familiar	brasileiro	132.933	15,70%	846.612
Anicuns	Anicuns S/A Álcool Derivados	1981	Grupo Faria	Familiar	brasileiro	721.669	35,21%	2.049.672
Inhumas	Centroálcool S/A	1981	N.d.	Familiar	brasileiro	–	0,00%	845.899
Rubiataba	Coop. Agroind Rubiataba	1983	Familiar	Familiar	brasileiro	–	0,00%	1.399.511
Goiatuba	Goiasa – Goiatuba Álcool	1990	Construcap	Familiar	brasileiro	528.580	23,13%	2.284.910
Sta Helen Goiás	Sta Helena Açúcar e Álcool	1996	NAOUM	Familiar	brasileiro	145.440	8,52%	1.707.247
Carmo do Rio Verde	CRV Industrial Ltda	2000	G Cavalcante de Moraes	Familiar	brasileiro	1.568.316	100,00%	1.568.316
Itapaci	Vale Verde Itapaci	2002	Grupo Faria	Familiar	brasileiro	359.146	23,27%	1.543.582
Turvelândia	Vale do Verdão S/A	2003	Grupo Mendonça	Familiar	brasileiro	–	0,00%	3.259.224

Fonte: Elaborado pelos autores a partir de dados do Sifaeg (2013) e de informações nos sites das empresas citadas.

3. MODELO "NOVO ENTRANTE" – OU DIVERSIDADE NO ACESSO À CANA

No ciclo de expansão recente (2003 a 2012), no entanto, observou-se o crescimento de um novo modelo de negócio que alterava o formato da integração vertical.

3.1. Origem

Este novo modelo começa a surgir de forma mais acentuada no contexto local do Centro Oeste, onde a cana competia com a já instalada e próspera cultura da soja e milho, onde os tratos necessários à cultura da cana eram desconhecidos, e onde a crise econômica e mudança no perfil empresarial das usinas criava a oportunidade para novos arranjos contratuais.

3.2. Motivação

As promessas de expansão do mercado, surgidas com oportunidades de receitas advindas da eletricidade a partir do bagaço, dos carros *flex*, dos mandatos ambientais internacionais e da grande liquidez de capitais, atraíram perfis empresariais distintos dos predominantes no setor até então. As *tradings companies*, já acostumadas com o mercado brasileiro do açúcar, foram as primeiras a chegar, seguidas pelas petroleiras e petroquímicas e pelos fundos de investimentos (Pinto, 2011).

Com esses novos perfis, chegou também uma nova forma de acessar a cana-de-açúcar. De fato, os grupos entrantes – sejam eles nacionais ou estrangeiros – possuíam grande porte, culturas diversificadas, estruturas altamente profissionalizadas e, muitas vezes, capital aberto em bolsa de valores. Em um primeiro momento, eles buscaram, sob a forma de *joint ventures* ou aquisição total, comprar empresas já instaladas com capacidade ociosa. As usinas situadas no estado de São Paulo foram o alvo preferencial nesse momento. À medida que as boas notícias do setor perduram, novos projetos de planta foram planejados; agora em zonas de expansão para a cultura, já que as terras de São Paulo, bastante valorizadas e escassas, inviabilizam alguns empreendimentos.

Esses grandes grupos (nacionais e estrangeiros) foram atraídos para o setor por seu potencial de geração de receitas diante de um mercado com demanda em ascensão. Associado a isso, cada tipo de entrante tenta responder a fatores concorrenciais de seu próprio mercado de origem (alimentos,

química e petroquímica, fundos de investimento). Pinto (2011), na sua análise das estratégias dos novos entrantes estrangeiros, considera que as *trading companies* buscam potencializar os ganhos globais dos mercados de açúcar e etanol; as petrolíferas pretendem otimizar seus canais de distribuição de combustíveis, ao mesmo tempo que conhecem um mercado potencialmente substituto das energias fósseis; as petroquímicas buscam as inovações possíveis deste mercado.

A questão da terra e seu preço aparecem de forma subsidiária e complementar para esse perfil empresarial (seja ele nacional ou estrangeiro), como um fator de produção a ser resolvido e não como um motivador ou bloqueador para a entrada. De fato, nem mesmo o parecer da AGU (2008), que restringe a aquisição de terra a grupos estrangeiros, parece arrefecer o apetite dos investidores. Antes mesmo do parecer tornar-se um debate público, as grandes empresas já utilizavam a expansão baseada em arrendamentos e parcerias. Segundo Baccarin, Gebara e Factore (2009), trata-se de um formato que libera mais capital para ser investido na parte industrial do projeto e dá velocidade de implantação, visto que o esforço de coordenação no plantio das novas áreas é compartilhado com outros produtores (no caso de parcerias e fornecimento).

Se tal parecer da AGU não consegue coibir os investimentos estrangeiros no setor pela proibição da aquisição de terras, pode pelo menos influenciar o formato dos novos investimentos. É o que parece ter acontecido no engenhoso arranjo de governança da Raízen, quando em fevereiro de 2010 a multinacional petroleira Shell anunciou a formação de uma *joint venture* com a Cosan – pioneira no processo de consolidação. Segundo Xavier, Pitta e Mendonças (2011), o acordo de *joint venture* incluía todas as unidades industriais de açúcar e etanol, os projetos de cogeração de energia, participações acionárias na Codexis e Logen Energy Technology e a contribuição em caixa de US$ 1,6 bilhão. Entre os negócios que não entraram para a *joint venture* destaca-se a incorporação e desenvolvimento de terras administradas pela Radar Propriedades Agrícolas e, ainda, as próprias terras agrícolas do grupo. Para complementar, as entrevistas com executivos do setor em 2013 ajudam a concluir que o grande conglomerado petroleiro não quer a imobilização de seu capital em terras e prefere firmar contratos para o suprimento de longo prazo da matéria-prima.

Em síntese, a motivação por empreender no setor vem da expectativa de um mercado promissor para a energia alternativa do etanol de cana e não apenas da decorrência da melhor utilização do ativo "terra". Para tais empresas, o que importa é a geração de fluxo de caixa e a rentabilidade com a atividade.

Assim, não lhes interessa "imobilizar recursos" em seus balanços financeiros com a compra de terras.

Esse entendimento é reforçado pela investigação de Baccarin, Gebara e Factore (2009, p. 25), pois ao analisarem a evolução da integração vertical entre agroindústria e a produção de cana-de-açúcar, concluíram que:

> Uma provável explicação para tal fato está associada ao próprio ritmo intenso de crescimento da produção setorial pós 2000/01, trazendo dificuldades aos grupos usineiros em adquirirem rapidamente a quantidade adicional de terras para implantação de novos canaviais. Também podem ter sido priorizados investimentos na ampliação ou instalação de agroindústrias, evitando-se a imobilização, pelo menos em parte, do capital na aquisição de terras agrícolas. Ainda pode-se imaginar, de forma mais cautelosa, que novos grupos que entraram no setor sucroalcooleiro, diferentemente dos grupos tradicionais, têm menor vínculo com o capital agrário e estariam mais focados na produção agroindustrial, especialmente de álcool, do que na produção agrícola (Baccarin; Gebara; Factore, 2009, p. 12).

3.3. Especificidades dos Novos Entrantes em Goiás

A entrada dos grandes grupos (ver Tabela 3) no estado começou em 2004 com o início do plantio das áreas das futuras usinas Boa Vista (São Martinho), USJ (Usina São João de Araras) e Tropical (BP), inauguradas em 2006, 2007 e 2008, respectivamente. Esse padrão de novos entrantes se acentua a partir de 2008 quando a crise financeira internacional atinge o setor em seu grau máximo, facilitando as aquisições oportunistas, dado que vários grupos familiares haviam se endividado para empreender as expansões de capacidade através da construção de novas unidades no estado. Com isso, uma nova onda de consolidação acontece.

A Tabela 3 apresenta as empresas "novos-entrantes" que iniciaram sua produção a partir de 2006 em Goiás.

O perfil dos empreendedores nessa nova fase é bastante diferente da fase inicial onde predominavam os grupos de origem familiar e o pequeno processamento de cana de fornecedores. Na nova fase, onde predominam os empreendedores do Modelo Novo Entrante, a presença de cana de fornecedores no total de moagem é maior. Cabe esclarecer que na ausência de dados mais precisos sobre a especificidade do local de plantio da cana própria (se em terra própria ou terra de terceiros), utiliza-se o dado disponível sobre a participação da cana de fornecedores para cada usina: quanto maior o peso dos fornecedores no portfólio da empresa, mais receptiva ela está aos arranjos

TABELA 3

Novos entrantes em Goiás, safra 2012/13

Cidade	Usina	Ano de instala-ção	Grupo Controlador	Tipo de gestão	Predominância do capital	Cana de Fornece-dores (t)	% de cana de fornecedor sobre total moído (t)	Cana Total Processada ao ano (t)
Rio Verde	Destilaria Catanduva Ltda (DECAL)	2004	Coopersucar	Familiar	brasileiro	146.209	30,70%	476.209
Serranópolis	Energética Serranópolis	2005	Grupo Faria	Familiar	brasileiro	153.785	17,57%	875.245
Porteirão	Usina São Paulo Energia	2005	Vuk Wanderely Ilic	Familiar	brasileiro	185.701	29,75%	624.237
Chapadão do Céu	Cerradinho Usina Porto das Águas	2006	Grupo Cerradinho	Familiar	brasileiro	581.689	21,00%	2.770.164
Montividiu	Destilaria Serra do Caiapó	2006	Grupo Souza	Familiar	brasileiro	26.528	8,01%	331.156
Paraúna	Usina Nova Gália Ltda	2006	Familiar – N.d.	Familiar	brasileiro	801.802	100,00%	801.802
São Simão	Energética São Simão S/A	2006	Grupo Andrade	Familiar	brasileiro	133.849	25,16%	531.980
Sto Ant. Barra	Floresta S/A	2006	Grupo Mendonça	Familiar	brasileiro	-	0,00%	1.438.848
Vila Boa	Alda Part. e Agropecuária	2006	Alda	Familiar	brasileiro	466.775	100,00%	466.775
Edéia	Tropical Bioenergia S/A	2006	BP Biocombustiveis	Gde Grupo	estrangeiro	548.468	25,01%	2.192.743
Quirinópolis	Usina Boa Vista (São Martinho)	2006	Grupo São Martinho	Gde Grupo	brasileiro	703.923	25,97%	2.710.831
Itumbiara	Usina Panorama S/A	2007	Grupo Mendonça	familiar	brasileiro	1.525	0,07%	2.067.623
Caçu	Rio Claro Agroindustrial	2007	Odebrecht	Gde Grupo	brasileiro	656.846	22,64%	2.901.221
Itumbiara	Central Itumbiara de Bioenergia	2007	BP Biocombustiveis	Gde Grupo	estrangeiro	530.838	42,25%	1.256.456
Quirinópolis	USJ – São Francisco	2007	USJ Araras/Cargill	Gde Grupo	estrangeiro	2.999.711	70,77%	4.238.622
Vicentinópolis	Caçu Com. e Ind.	2009	Coopersucar	Familiar	brasileiro	541.961	49,55%	1.093.811
Morrinhos	Central Energética Morrinhos	2010	Camargo & Mendonça	Familiar	brasileiro	-	0,00%	1.371.574
Jataí	Cosan Centroeste	2010	Raizen	Gde Grupo	estrangeiro	1.289.578	42,09%	3.063.624
Goiatuba	Bom Sucesso Agroindústria Ltda	2011	Vital Renewable Energy (VREC)	Gde Grupo	estrangeiro	884.956	93,47%	946.748
Mineiros	ETH Morro Vermelho Goiás	2011	Odebrecht	Gde Grupo	brasileiro	563.032	30,41%	1.851.740
Perolândia	Usina Água Emendada	2012	Odebrecht	Gde Grupo	brasileiro	159.340	20,16%	790.434

Fonte: Elaborado pelos autores a partir de dados do Sifaeg (2013) e de informações nos sites das empresas citadas.

de suprimento de matéria-prima coordenados pelo mercado ou por contratos entre as partes (arrendamentos, parcerias e fornecimento independente), como se vê na Tabela 4.

TABELA 4
Estratégias de expansão dos grupos tradicional x novos entrantes

Indicador	Parâmetro	Entrante Tradicional	Novo Entrante
Total Processado/ Moído	Total (mil t)	32.774	19.952
	Número de Usinas	25	9
	Média por Usina (mil t)	1.310	2.216
Cana de Fornecedores	Total (mil t)	6.495	8.336
	Número de Usinas com Fornecedores no Portfólio	16	9
	Média nas Usinas c/ Fornecedores (16) (mil t)	405	926
	Participação % sobre o total	19,8%	41,8%

Fonte: Elaborado pelos autores a partir de dados do Sifaeg (2013).

Segundo dados do Balanço da Safra do Sifaeg para a safra 2012/13, enquanto no grupo de empresas familiares – mais utilizadoras do modelo tradicional de verticalização da estrutura fundiária – os fornecedores representam 19,8% da cana moída, nas empresas geridas por grandes grupos, esse valor chega a 41,8% do portfólio total de cana processada. No entanto, segundo entrevistas com pessoas do setor, algumas dessas usinas apontaram inapropriadamente a cana de seus acionistas como sendo de fornecedores (caso da Usina Nova Gália, que apontou 100% de cana de fornecedores). Se considerarmos essa cana como cana própria, já que a gestão e controle são inteiramente da empresa, a proporção de fornecedores poderia ser ainda menor.

O tamanho de planta também chama atenção entre os dois grupos: as empresas familiares tiveram nessa safra 2012/13 um processamento total de 32,7 milhões de toneladas, o que aponta uma moagem média de 1,3 milhões de t/ano. Já as empresas administradas por grandes grupos veem vantagem na escala maior de produção, uma vez que implantaram suas unidades industriais com altas capacidades de processamento. Assim,

o conjunto de 9 unidades administradas por grandes grupos empresariais moem 19,2 milhões t/ano, o que representa uma média de 2,2 milhões de t/ano por usina.

A "tendência" de expansão da produção através dos arranjos horizontais da parceria e arrendamentos já foi apontada pelos estudos da carteira de empréstimos do BNDES para o setor em 2008. Segundo Milanez, Barros e Faveret Filho (2008), os desembolsos realizados pelo banco para o setor naquele ano eram destinados preponderantemente às zonas de expansão da cultura. A Tabela 5 apresenta as características dos 56 projetos (do total de 111 projetos analisados pela carteira do Debio – departamento de biocombustíveis do BNDES) que indicavam planos de investimento na expansão da área de plantio.

TABELA 5

Estimativa de áreas agrícolas para plantio de cana-de-açúcar nos projetos apresentados ao Debio

Produção de Cana (milhões t)	129
Produtividade Agrícola (t cana/ha)	89
Área Total Necessária (mil ha)	1449
Plantio Próprio (mil ha)	968
Terra Própria (mil ha)	182
Arrendamento/Parcerias (mil ha)	786
Fornecedores (mil ha)	481

Fonte: Milanez, Barros e Faveret Filho (2008).

Tais planos previam o inclemento de 1,449 milhão de hectares, sendo destes apenas 182 mil hectares em terras próprias (12,5%), 786 mil em terras de terceiros através de arrendamentos e/ou parcerias (54,24%) e o restante adquirido diretamente de fornecedores a serem desenvolvidos (33,19%). O Quadro 2 apresenta um resumo das diferenças dos dois modelos.

QUADRO 2
Principais características de cada modelo de expansão

Critério	Entrantes Tradicionais	Novos Entrantes
Origem (período)	Desde os tempos coloniais. Ligado a própria estrutura agrária brasileira.	Em período de rápido crescimento da estrutura produtiva como o vivido no início da década de 2000.
Predominância (território)	São Paulo e Nordeste, onde surgiram as primeiras empresas e o setor se consolidou.	Em áreas de expansão, mas também acontecem nas zonas tradicionais após a consolidação do setor pós crise de 2008.
Motivações	a) Garantia de fluxo de matéria-prima; b) Valorização do ativo terra.	a) Busca da rentabilidade extraída do processamento e comercialização da cana-de-açúcar e seus derivados; b) Preferência pela liquidez e rentabilidade dos ativos.
Forma de Gestão Típica	Empresas de gestão familiar. Menor porte.	Grandes Grupos Nacionais e Multinacionais de gestão profissionalizada e capital aberto.
Tipo de Capital Controlador	Nacional.	Capital nacional ou estrangeiro.
Vantagens	a) Garantia de fluxo de matéria-prima; b) Poder de barganha no preço da cana paga a fornecedores; c) Maior simplicidade na governança das terras e controles de processos; d) Menor necessidade de desembolsos para parceiros em períodos de crise.	a) Adequação do cronograma de implantação da agroindústria (tarefa compartilhada); b) Foco na otimização dos processos industriais e comerciais; c) Capital necessário menor ou mais direcionado para parte industrial do negócio.
Desvantagens	a) Administração direta da lavoura pode tirar o foco da atividade industrial e comercial; b) Necessidade de imobilização de grande volume de capital em terras agrícolas diminuindo a capacidade de investimento industrial.	a) Demanda estrutura dedicada a coordenação de contratos com parceiros/arrendadores e fornecedores; b) Maior complexidade na sintonia de processos, pois atua em terras de outrem; c) Complexidade na gestão do *compliance* relacionado a questões sociais e ambientais; d) Em épocas de crise a empresa tem que manter os desembolsos para os parceiros/arrendadores.

Critério	Entrantes Tradicionais	Novos Entrantes
O papel dos parceiros e arrendadores	Em épocas de crise a usina cede suas terras para outros explorarem. Em épocas de crescimento esses contratos têm papel secundário e complementar para acelerar a expansão da produção. Muitas vezes são utilizados para acesso temporário à terra e posteriormente se adquire a terra.	Exercem papel central na estratégia do novo entrante à medida que se consegue viabilizar o empreendimento com menor imobilização de capital. Os contratos são de longo prazo (6 a 12 anos) para garantir o fluxo de produção. Representam menor risco de corresponsabilidade socioambiental, pois toda a gestão de processos fica por conta da usina.
O papel dos fornecedores independentes	Nas zonas de cultivo tradicionais eles estão em maior número, pois vivenciaram a época do Estatuto da Lavoura Canavieira que lhes concedia certa proteção. Os desdobramentos por herança e a difusão técnica nestas áreas mais tradicionais favorecem o seu surgimento.	São considerados essenciais, pois além de liberar o capital que seria imobilizado em terras, também libera a força de trabalho que corre por conta e risco do fornecedor. No entanto, em regiões de expansão, esses agentes ainda não estão completamente formados, demandando das usinas um processo de «catequização» para atrair novos produtores independentes para o setor.
Estrutura de Recursos (arquitetura estática)	Predomínio da propriedade da terra onde a cana é cultivada. Parque industrial e de máquinas suficientes para plantar e processar toda a produção.	Preferência por alocação dos recursos na parte industrial do negócio. Utilização de tecnologias de colheita mais intensivas em capital.
Estrutura de Transações (configuração organizacional)	Minimização das transações para aquisição da matéria-prima. Verticalização da produção e cultivo. Menor custo com gestão de áreas de terceiros.	Estrutura organizacional que comporta a gestão dos relacionamentos com demais parceiros de cultivo. Predomínio de arranjos horizontais (arrendamento, parcerias e fornecedores) na obtenção da matéria-prima.
Estrutura de Valor (sistema de regras para captura de valor)	Captura de valor na aquisição e posterior valorização do ativo "terra", além das atividades operacionais.	Captura do valor depende da negociação em cada contrato estabelecido. Regras de precificação do Consecana. Utilização de mecanismos de mercado como contratos de arrendamento, parceria e fornecimento para aquisição da cana.

Fonte: Marques Postal (2014).

4. IMPACTOS DOS MODELOS NA GESTÃO DAS EMPRESAS ADOTANTES

Embora a pesquisa tenha sido focada na expansão ocorrida no estado de Goiás, tais modelos são presentes em outras regiões do país. Identificamos quatro impactos mais relevantes decorrentes do maior número de empresas adotantes do padrão "Novo Entrante":

4.1. Aumento na complexidade da gestão com parceiros

Quanto mais forte for a opção pela verticalização da produção (cana própria em terra própria ou de acionista) menor é a complexidade dos contratos e da área. Ao contrário, quanto maior for o peso dos fornecedores independentes ou dos contratos de arrendamento e parceria em terras de terceiros, maior a complexidade dessa área já que a empresa se relaciona com um número maior de interlocutores externos, dificultando o monitoramento (Figura 1).

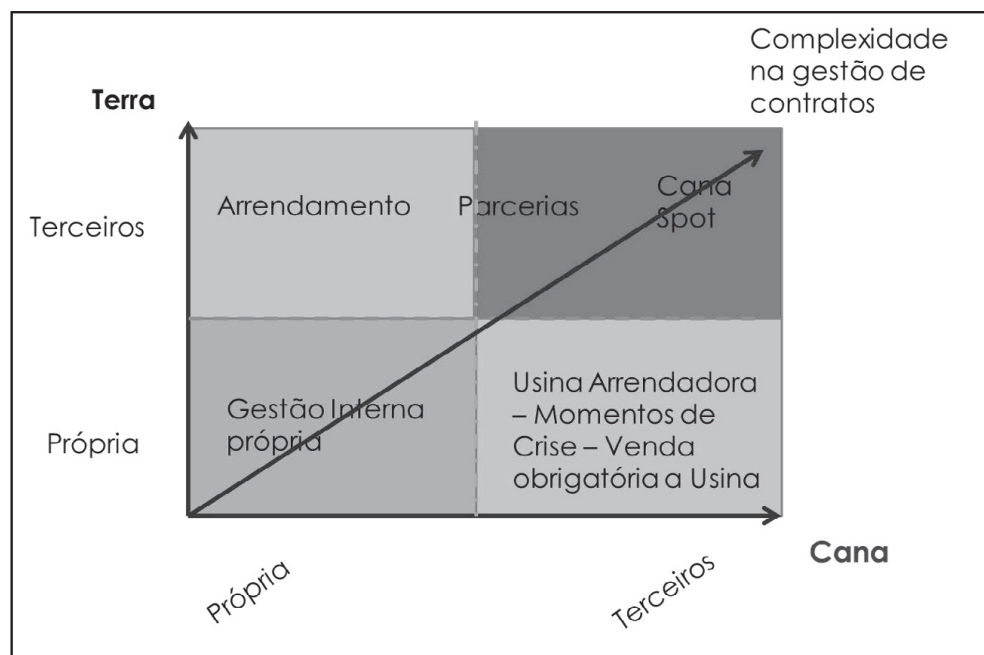



Figura 1 – Formatos de acesso à cana e complexidade da gestão.
Fonte: Marques Postal (2014).

A complexidade decorrente do maior grau de "terceirização da produção" pode parecer contraditória já que a grande motivação da terceirização da produção parece justamente ser a simplificação da gestão. Porém, os entendimentos, decisões e tendências jurídicas fundamentados de acordo com as

últimas legislações (notadamente a ambiental e trabalhista), têm fortalecido o vínculo de corresponsabilidade, ou responsabilidade solidária entre o usineiro e os fornecedores, arrendadores e parceiros no que tange aos compromissos legais nas áreas trabalhistas e ambientais. A corresponsabilidade torna imperativa a estruturação de contratos e procedimentos que minimizem os riscos advindos de uma operação conduzida por terceiros.

4.2. Criação de área de originação

A "fase agrícola" dos processos sucroenergéticos, refere-se às atividades dos macroprocessos: plantio, tratos culturais e colheita. O acesso a terra ou a sua gestão – quer seja por aquisições ou por contratos de arrendamento, parceria ou compra de fornecedores independentes – constitui um macroprocesso que vem se tornando cada vez mais importante, contudo, não é tão destacado pela literatura. As entrevistas apontaram uma valorização das atividades de articulação e/ou negociação com produtores rurais vizinhos, mas fora da estrutura de controle da empresa. Isso porque ao se expandir por uma área não tradicional, com pouco conhecimento técnico instalado, a empresa tem dificuldades para atrair parceiros ou produtores independentes que possam garantir o suprimento mínimo de cana-de-açúcar. Mostra-se, então, necessário estreitar o relacionamento com os proprietários rurais da localidade, firmar parcerias e arrendamentos e, ainda, fomentar o desenvolvimento de produtores independentes.

À medida que a empresa passa a depender mais de arranjos contratuais, começa a justificar a criação de departamentos com pessoas, processos e conhecimentos específicos para sua tratativa. Isso leva algumas empresas a destacar em seus organogramas um quarto grupo de atividades chamadas de "originação" da matéria-prima, no sentido de que este é o departamento responsável por "dar origem" à matéria-prima da cana, ou seja, planejar e gerenciar o portfólio de modos de abastecimento.[4]

O termo "originação" é menos utilizado no estado de São Paulo, onde predominam os modelos de terra própria pelas usinas. Já em Goiás, onde os contratos de arrendamento e parceria existem em maior proporção e onde a

---

[4] Na verdade, o termo "originação" tem origem nas empresas de *trading* onde costuma designar as atividades e processos relativos à compra doméstica de produto de vários fornecedores para formação de lotes para exportação. Por exemplo, uma *trading* compra de 40 usinas diferentes para exportar um "embarque" ou navio de açúcar. Esse departamento que "constrói" os lotes de açúcar é comumente designado como "área de originação".

expansão e implantação do setor são mais recentes, o termo é utilizado e às vezes formalizado no organograma das empresas.

4.3. O papel diferenciado dos fornecedores

Cabe esclarecer o peso e papel dos fornecedores nos dois grupos. Isso porque se percebe uma diferença no tamanho e força desses agentes conforme se fala de uma zona tradicional de cultivo ou zona de expansão. O peso maior ou menor dos fornecedores no portfólio da usina é assumido como um indicador do comportamento do usineiro em relação ao controle da produção. Assim, é importante analisar o papel dos fornecedores no maduro setor sucroalcooleiro de São Paulo frente à Goiás. Segundo a Tabela 1, observa-se que enquanto em São Paulo a proporção de fornecedores independentes era de 35% em 2000, esse número não chegava a 5% em Goiás. Hoje, a comparação fica entre os 25% de Goiás frente aos 46% de São Paulo (safra 2012/13). Tal diferença se mantém mesmo quando se observa um aumento dos fornecedores em Goiás ao longo do tempo.

Adicionalmente, as diferenças são vistas quanto ao número absoluto de fornecedores. Em São Paulo a produção está mais pulverizada do que em Goiás, onde o tamanho da propriedade é bem maior e poucos proprietários atuam como fornecedores independentes. Em Goiás, a cultura da cana-de-açúcar ainda é vista pelo proprietário de terra local como mais arriscada, o que traz receio quanto à entrada independente. Por conta dessas dificuldades, as usinas adotaram diferentes estratégias de relacionamento com os produtores rurais locais. O grupo de novos entrantes teve que centrar esforços no estabelecimento de parcerias e arrendamentos, já que sob esse formato a necessidade de conhecimento técnico e o risco são menores para o proprietário de terra. Acostumados com culturas como soja e milho, em que a decisão era tomada em bases anuais, os proprietários goianos tinham dificuldades em migrar para a cana, onde a tomada de decisão implicaria em um prazo de pelo menos seis ou sete anos. A contínua "catequização" e suporte a novos produtores – fornecendo conhecimento técnico e, às vezes, suporte financeiro através de contratos de promessa de compra da produção – foi uma das estratégias adotadas por essas usinas.

Já os entrantes tradicionais também utilizam a cana de fornecedores, mas de forma complementar e subsidiária. Estes entrantes tradicionais optavam por aprofundar a estratégia da compra da terra e aproveitar o momento de ascensão de preços (inicialmente em função da soja). A associação com proprietários locais, já detentores de terras antes cultivadas com algodão, soja e

milho, também foi uma opção. Em suas próprias terras, o empresário pode aplicar as técnicas conhecidas em São Paulo e no Nordeste, com funcionários muitas vezes também vindos das áreas de origem dessas empresas.

4.4. Tendência de distribuição de renda local

Quando se entende que a estratégia tradicional de aquisição de terras é mais concentradora de renda e a estratégia dos novos entrantes privilegia os arranjos contratuais que não interferem na estrutura fundiária local, infere-se que as estratégias apresentam diferentes impactos locais, já que implicam formas de relacionamento distintas com os diversos públicos de interesse das comunidades que circundam a usina (Marques Postal, 2014).

Tais elementos mostram a importância da variável "forma de suprimento da cana". De fato, a escolha sobre a predominância do tipo de contrato no portfólio de acesso à cana tem implicações desde a formação da equipe até a estrutura fundiária da região, e define o tipo de modelo de negócio e de estratégia de crescimento adotada pela empresa. O que reforça a hipótese de que a lógica da tomada de decisão dos grandes grupos que se instalaram na região a partir de 2007 tem por base, unicamente, a lucratividade extraída da operação do negócio. A escala de produção e a eficiência operacional são vistas como determinantes na lucratividade do empreendimento. Já as empresas de gestão familiar importaram o modelo de expansão vivido no estado de São Paulo e na região Nordeste, onde a terra, enquanto ativo de reserva de valor, era vista como um componente importante na composição da lucratividade final do setor e colchão amortecedor para períodos de crise. Daí a conclusão de que para os novos grupos entrantes, o que importa é o acesso à cana mais do que o acesso a terra.

Na estratégia tradicional, a autonomia no suprimento de cana e consequente aquisição de terras é o mote, seguida da migração do antigo proprietário para outras atividades e/ou locais; já na estratégia dos novos entrantes há uma maior dependência da usina em relação aos seus "fornecedores de matéria-prima", sejam eles fornecedores, arrendatários ou parceiros. Isso faz com que se estabeleçam relações de troca e cumplicidade maiores nesse tipo de estratégia.

Em síntese, as diferentes formas de acesso à cana coexistem nos dois modelos. O que muda é o peso relativo de cada tipo de acesso nas duas estratégias. Assim, enquanto na empresa que adota o modelo tradicional de expansão a atividade de gestão de contratos é mínima (poucos arrendadores, parceiros ou fornecedores e maior parte de cana em terras próprias), na estratégia dos novos entrantes o grande volume de contratos e relacionamentos a serem ge-

renciados torna necessária a estruturação de uma área dedicada ao tema e aos relacionamentos com os proprietários parceiros.

CONCLUSÃO

Quando se analisa o modelo de negócios sucroalcooleiro pela abordagem de George e Bock (2011), percebe-se que o modelo tradicional de existência e expansão do setor tem sofrido alterações e adaptações na expansão recente. De fato, a arquitetura básica das empresas (estrutura dos recursos), se modifica na medida em que a estrutura de capital concentra os investimentos na área industrial e nos equipamentos necessários a área agrícola e comercial. O capital antes utilizado para aquisição de terras fica livre para ampliar a eficiência produtiva de outras fases da cadeia de valor. O relacionamento com os proprietários de terras do entorno mudou. Se antes o relacionamento tendia a zero à medida que a usina simplesmente comprava e desalojava o produtor para outras áreas, agora há exemplos de convívio e dependência dos proprietários de terras que passam a ser fornecedores de matérias-primas para a usina (estrutura das transações). Finalmente, a estrutura de valor se concentrou na geração de riqueza nos processos das áreas industrial e comercial e menos nas variações de produtividade agrícola e valorização do preço da terra, o que também é determinante para entender a dinâmica do desenvolvimento da região do entorno das usinas. Note-se que o termo "acesso à cana" é propositalmente utilizado em contraposição ao tradicional "acesso à terra". Isso se dá porque as novas dinâmicas de expansão do setor entendem o acesso à terra de forma subsidiária ou subordinada ao acesso à matéria-prima da cana. A diversidade de formatos de acesso à cana no portfólio da empresa leva necessariamente a um aumento da complexidade da gestão. Os arranjos produtivos em terras de outrem diminuem a necessidade de capital imobilizado em terras, mas aumentam o investimento em tempo e recursos humanos necessários à manutenção das relações com outros produtores rurais, devido aos cuidados que a plantação exige. Tal complexidade justifica a criação de departamentos dedicados ao processo de relacionamento com proprietários rurais – a chamada área de "originação" de matéria-prima.

Estudos futuros devem aprofundar a análise sobre a melhor distribuição de renda, fixação do produtor rural na região, maior desenvolvimento de negócios (serviços principalmente) atrelados ao fornecimento da cadeia produtiva e maior arrecadação de ISS não só no município sede da usina, mas em todos os municípios onde a grande empresa presta serviços aos produtores locais na área de plantio e colheita.

REFERÊNCIAS

BACCARIN, J. G.; GEBARA, J. J.; FACTORE C. O. Concentração e integração vertical do etor sucroalcooleiro no Centro-Sul do Brasil, entre 2000 e 2007, *Informações Econômicas*, São Paulo, v. 39, n. 3, p. 17-28, 2009.

BARBIERI, R. F. *Biocombustíveis, controvérsia agrícola na economia do petróleo*: o caso do etanol no Cerrado. 2009. Tese (Doutorado em Ciência Ambiental) – Ciência ambiental, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2009.

BRASIL. Advocacia Geral da União. *Parecer controladoria-geral da União e Advocacia-Geral da União n. 01/2008* – RVJ. Brasília, 2008.

_____. MAPA – Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. Secretaria de Produção e Agroenergia. *Anuário Estatístico de Agroenergia 2012.* Brasília, 2013.

FARINA, E. M. M. Q.; AZEVEDO, P. F.; SAES, M. S. M. *Competitividade:* mercado, estado e organizações. São Paulo: Singular, 1997.

FNP. *Informa Economics*. Disponível em: <www.informaecon-fnp.com>. Acesso: jun. 2014.

GEORGE, G.; BOCK, A. The Business Model in Practice and its Implications for Entrepreunership Research. *Entrepreneurship: Theory and Practice*. Baylor University, Waco, v. 35, n. 1, p. 83-111, 2011.

GUEDES, S. N. R. *Verticalização da agroindústria canavieira e a regulação fundiária no Brasil*: uma comparação internacional e um estudo de caso. 2000. Tese (Doutorado em Ciências Econômicas) – Instituto de Economia, UNICAMP, Campinas, 2000.

LIMA, D. A. L. L. *Estrutura e expansão da agroindústria canavieira no Sudoeste Goiano:* impactos no uso do solo e na estrutura fundiária a partir de 1990. 2010. Tese (Doutorado em Desenvolvimento econômico) – Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2010.

MARQUES POSTAL, A. *Acesso à cana-de-açúcar na expansão sucroenergética brasileira do pós 2000*: o caso de Goiás. 2014. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Econômico). Instituto de Economia, Unicamp. Campinas, 2014.

MELLO, J. M. C. de. *O capitalismo tardio:* contribuição à revisão crítica da formação e do desenvolvimento da economia brasileira. São Paulo: Ed. Brasiliense, 1982.

MILANEZ, A. Y.; BARROS, N. R.; FAVERET FILHO, P. de SC. O perfil do apoio do BNDES ao setor sucroalcooleiro. *BNDES Setorial,* Rio de Janeiro, n. 28, p. 3-36, 2008.

PINTO, M. J. A. *Investimentos diretos estrangeiros no setor sucroenergético.* 2011. Dissertação (Mestrado em Administração de Organizações) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto, Universidade de São Paulo, 2011.

RAMOS, P. *Agroindústria canavieira e propriedade fundiária no Brasil.* 1991. Tese (Doutorado em Administração) – Escola de Administração de Empresas de São Paulo, Fundação Getúlio Vargas, São Paulo, 1991.

REYDON, B. P.; CORNÉLIO, F. N. M. *Mercados de terras no Brasil:* Estrutura e Dinâmica. Brasília: NEAD, 2006.

SIFAEG – Sindicato das Indústrias de Fabricação de Etanol do Estado de Goiás. *Balanço da Safra 2012/2013*. Disponível em: <http://www.sifaeg.com.br/wp-content/uploads/2013/06/Balan%C3%A7o-da-Safra-20122013.pdf>. Acesso em: jun. 2014.

XAVIER, C. V.; PITTA, F. T.; MENDONÇAS, M. L. Monopólio na produção de etanol no Brasil: a fusão Shell Cosan. *Revista Rede Social de Justiça e Direitos Humanos*, São Paulo, out. 2011. Disponível em: <http://www.social.org.br/revistacosanshel.pdf>. Acesso em: jun. 2014.

Capítulo 10
Do Uruguai pecuarista ao Uruguai agroempresarial: atores estrangeiros e transformações agrárias

• • • • • • •

PEDRO ARBELETCHE

INTRODUÇÃO

O Uruguai é um pequeno país localizado no cone sul da América Latina que, desde o começo do século XXI, teve um crescimento intenso e sustentado do setor agropecuário, produto das mudanças na economia mundial e de transformações internas, que de acordo com alguns autores (Piñeiro; Moraes, 2008, p. 130) têm um caráter similar àquelas ocorridas no final do século XIX com a introdução das cercas de arame e da mestiçagem do gado. Na escala global, junto à liberalização do comércio agrícola e da moderação da concessão de subsídios, há um incremento da demanda de alimentos, fibras e matérias-primas para a produção de biocombustíveis, que provém em geral das economias emergentes, como algumas das asiáticas e latino americanas. Esse processo gera uma tendência de aumento dos preços a curto e médio prazo, a qual, junto a um acelerado aumento da oferta de inovações tecnológicas e a uma importante mudança nas técnicas de organização e gestão do agronegócio, leva a que países com possibilidades de produção dessas *commodities* aumentem sua área de produção em detrimento de outras produções tradicionais. Paralelamente, é gerada uma crescente inter-relação entre os mercados mundiais de produtos básicos e os mercados financeiros caracterizados, no período, por baixas taxas de juros (produto da crise dos "ativos hipotecários"), alta liquidez, e um constante enfraquecimento do dólar, que acentuou o fluxo de investimentos nos mercados de produtos básicos e na compra de terra, em busca de rentabilidade e de reserva de valor (Errea et al., 2011, p. 28; FMI, 2010, p. 42).

Traduzido por Heitor Levy.

No âmbito local há mudanças institucionais, um forte processo de incorporação de novas tecnologias e a chegada de novos atores, muitos deles estrangeiros ou vinculados ao capital transnacional. Isso evidencia que no final do século XX se produz um momento de ruptura no desenvolvimento da agricultura no Uruguai, uma vez que as transformações técnicas ocorridas, junto a mudanças na gestão empresarial e de risco, condicionaram e impactaram a estrutura dos sistemas produtivos, sua competitividade econômica e sua sustentabilidade ambiental.

O objetivo deste capítulo é, portanto, analisar o papel dos atores estrangeiros e sua evolução na "agriculturização" do meio rural uruguaio. Do ponto de vista metodológico, a investigação se baseou em entrevistas e estudos de caso para complementar os dados secundários disponíveis. Basicamente, se trabalhou sobre as cadeias de grãos e a pecuária de corte. A metodologia de trabalho se fundamentou na análise de estatísticas oficiais do período; em outros trabalhos de investigação; em observações e entrevistas regulares realizadas pelo autor a empresas agrícolas, profissionais e responsáveis pelas políticas públicas; e em um acompanhamento permanente da realidade uruguaia, que permitem chegar aos resultados e interpretações apresentados.

1. NOVOS ATORES E INVESTIMENTOS ESTRANGEIROS

Desde o começo do século XXI, ocorre no setor agropecuário uruguaio uma incorporação de novos atores, tais como empresas em rede[1] e empresas transnacionais vinculadas à comercialização de insumos e produtos agropecuários, que geram uma crescente e aberta incorporação do capital financeiro ao negócio agropecuário, e uma forte presença de capital estrangeiro. Essas introduzem mudanças organizacionais no âmbito empresarial, uma grande flexibilidade contratual e uma crescente e necessária presença de empresas prestadoras de serviços, tais como fornecedores de serviços de maquinário, transportadoras, assessoria técnica, etc., o que também impõem transformações aos tradicionais produtores agropecuários.

Até este momento, o sistema de produção predominante consistia em uma atividade agrícola muito pequena, subsistindo como prática complemen-

[1] As "empresas em rede" são companhias agrícolas produtoras de *commodities* com um funcionamento baseado na renda da terra, na terceirização de atividades e em práticas de manejo produtivo e financeiro, representando um modelo de alta profissionalização empresarial (Clasadonte et al., 2009, p. 81).

tar à pecuária, e sendo basicamente desenvolvida por "meeiros"[2] que, depois de um ciclo agrícola curto (de um a três anos), deixavam estabelecer-se uma pastagem e devolviam a terra ao proprietário. A produção agrícola de grãos e oleaginosas era muito pouco competitiva, apresentando limitações institucionais e tecnológicas.

Como apontaram estudos anteriores (Gutiérrez, 2009; Errea et al., 2001; Arbeletche; Carballo, 2008; Guibert et al., 2011a), esta nova agricultura empresarial dedicada à produção de grãos no Uruguai segue o modelo de desenvolvimento dos atores da agricultura dos pampas argentinos. Ele é trazido ao Uruguai por empresários argentinos que, diversificando seus investimentos, prontamente se instalam na região do litoral oeste do país com o modelo de empresas em rede, no qual se combinam o conhecimento, o capital financeiro, a grande escala e a gestão profissionalizada. Reúne distintos atores vinculados entre si por sistemas contratuais formalizados, nos quais a propriedade efetiva da terra é algo secundário. Por sua vez, as empresas agrícolas locais, nas quais a propriedade da terra tem um papel importante, começam a aplicar alguns dos conceitos e formas da organização em rede, sobretudo os referentes à comercialização e à utilização de empresas prestadoras de serviços. Elas passam também a realizar todo o processo produtivo com maior grau de especialização, de profissionalização e incorporação tecnológica em maior escala, buscando assim reduzir seus custos. Com a ampliação da área, há um processo de distanciamento entre a tomada de decisões e sua execução, o que gera maiores custos administrativos, incentivando a procura de inovações organizacionais capazes de neutralizar esse aumento de custos por meio da adoção de modelos de gestão mais eficazes, com protocolos de ação que apresentem maiores facilidades para sua especialização e controle.

A chegada desses atores ao Uruguai se dá em meio a um período de crise gerado por uma serie de eventos negativos no princípio da década (surto de febre aftosa em 2001, problemas sanitários nos cultivos agrícolas pela presença de *fusarium* nos anos de 2000 e 2001, crise financeira em 2002), gerando um forte dinamismo do setor agropecuário. Pode-se afirmar que as empresas argentinas (Los Grobo, El Tejar, Adeco Agro, Kilafen), em particular as produtoras de soja, assumiram a liderança desse processo, já que contavam com uma organização que havia alcançado realizações importantes em seu país e dispunham de financiamento não bancário, o que lhes permitiu acesso rápido aos recursos necessários para expandir sua atividade em nosso território. Suas

[2] Meeiro: produtor que trabalha na terra de outrem, a quem entrega uma porcentagem do que foi produzido.

vantagens competitivas se baseavam essencialmente no conhecimento do negócio, no financiamento, no domínio da tecnologia e no acesso às melhores terras e aos recursos humanos melhor preparados. Seu modelo de produção estava baseado na soja, que há anos se expandia na Argentina enquanto no Uruguai a superfície semeada era insignificante (Errea et al., 2011, p. 72). No âmbito local, mudanças institucionais favoreceram esse processo, tais como a lei florestal do final dos anos 80; a modificação da lei de arrendamentos que permite encurtar o prazo dos contratos; a permissão de que sociedades anônimas operem no setor agropecuário,[3] lhes permitindo ser proprietárias de terras; a lei de promoção de investimentos que outorga os mesmo direitos para investidores nacionais e estrangeiros, com importantes exonerações tributárias; a lei de criação dos fideicomissos na década de 90 (Piñeiro, 2013, p. 8). Ao mesmo tempo, ocorre um forte processo de incorporação tecnológica vinculada à utilização de organismos geneticamente modificados, ao uso massivo de agroquímicos e à incorporação de novos maquinários, com utilização das atuais tecnologias de informação e comunicação, utilização de *drones* que permitem uma melhor cartografia dos solos e determinação dos níveis de fertilidade por parte das grandes empresas (já há alguns anos) o que, em conjunto, permite chegar às tecnologias da agricultura de precisão. Essas novas formas organizacionais buscam a otimização do uso dos recursos, bem como a diminuição dos custos do negócio, impulsionando a adoção de novas tecnologias. O negócio agrícola é complementado por uma melhor gestão de risco (tanto produtivo quanto comercial), produto do aumento das escalas de produção, onde a soja passou a cumprir um papel fundamental (Guibert et al., 2011b, p. 27).

Os produtores agropecuários locais, com certos níveis de endividamento, viram uma oportunidade nos altos valores pagos pelo aluguel de terras para a agricultura, motivo pelo qual, em grande medida, arrendaram parte de seu estabelecimento agrícola e continuaram com a atividade pecuária. Posteriormente, reiniciaram as atividades agrícolas através da formação, nos dias atuais, de um grupo importante e em crescimento, que se distingue pelo manejo da tecnologia, pelo cuidado do solo e pela incorporação de muitas das inovações de gestão trazidas pelos produtores argentinos. Atualmente combinam agricultura e pecuária, mas seguindo o novo modelo, no qual são dois sistemas que convivem, porém funcionando separadamente. A agricultura continua a ocupar as terras de maior fertilidade enquanto a pecuária fica restrita às áreas marginais. Nas áreas de pecuária foram introduzidos sistemas de

[3] Concessão que foi posteriormente retirada, a partir de 2011.

confinamento conjunturais ou estruturais e foi para estas áreas que destinaram os cultivos de difícil comercialização (como a cultura do sorgo), mas que, para cumprir com os planos de uso e manejo determinados pela legislação vigente, são de plantio obrigatório. Esses sistemas de agricultura contínua não eram, de acordo com os especialistas em solos, sustentáveis a longo prazo, já que não apenas geravam erosão, mas também provocavam perdas de matéria orgânica, acidificação dos solos e perda de fertilidade, elementos que tornam difícil sua recuperação (García Prechac et al., 2009, p. 83).

Por essa razão, a partir do ano de 2013, o governo uruguaio implementa, de modo obrigatório, por meio do decreto 405/2008, o controle do uso do solo. O referido decreto estabelece a exigência de um Plano de uso e manejo que demonstre que o solo terá um nível de erosão tolerável, levando-se em conta tipos de solos, sequência de cultivos e práticas de manejo. Para sua implementação e controle se aplicam ferramentas baseadas nos avanços da investigação agronômica nacional, como a Equação Universal de perda do solo. Ao adotá-la, aposta-se no protagonismo da profissão técnica privada, na capacitação de profissionais em manejo e conservação e na construção coletiva (Hill; Clerici, 2011, p. 12).

Isso faz com que os produtores de origem argentina e os produtores nacionais convirjam a sistemas com grandes similaridades. Os primeiros estão evoluindo para a integração agricultura e pecuária (incluindo rotações com pastagens) e corrigindo muitos dos erros tecnológicos de sua primeira etapa, nos quais incorreram pela falta de conhecimento das condições locais. Já os produtores nacionais incorporaram a contratação de prestadoras de serviços, a logística, o financiamento e as novas formas de comercialização. Os meeiros que, por sua vez, tinham fortes limitações de capital e altos níveis de endividamento com os bancos públicos, tiveram dificuldades para se reinserir depois da crise de 2002, basicamente porque não puderam competir com as novas empresas argentinas, que pagavam mais pelo arrendamento das terras e adiantavam até três anos de pagamento. Os que dispunham de parques de maquinas razoáveis passaram a constituir empresas prestadoras de serviços para oferecê-los aos novos empresários, e os que não os possuíam se viram obrigados a deixar a atividade produtiva (Arbeletche; Gutiérrez, 2009, p. 130).

A presença de empresas estrangeiras mostra importantes diferenças no âmbito das diversas cadeias agroindustriais, tendo uma forte expressão em toda a cadeia florestal e agrícola, basicamente ao nível industrial na pecuária de corte, e é escassa na pecuária leiteira, onde a produção das cooperativas nacionais e dos produtores uruguaios mantém a primazia.

Segundo a Comissão Econômica para América Latina – Cepal (2013, p. 42), o investimento destinado ao setor agrícola é, em média, correspondente a 22% do total de investimentos diretos estrangeiros no período de 2005-2011. O processo de "estrangeirização" é importante no tocante à apropriação da terra. Os dados do Censo Agropecuário de 2011 mostram que no ano 2000, 90% das terras estavam nas mãos de pessoas físicas de nacionalidade uruguaia e, em 2011, esta cifra caiu para 54% (MGAP-DIEA, 2014, p. 7). Em 2011, 43% da terra estava nas mãos de pessoas jurídicas, principalmente sociedades anônimas, às quais foi autorizada a posse de terras pela lei de 1998,[4] não sendo possível assim saber a nacionalidade dos proprietários. Contudo, há indícios que permitem supor que, embora haja a possibilidade de que dessas sociedades anônimas participem acionistas uruguaios, em sua maioria pertencem a cidadãos e empresas de outras nacionalidades, ou que estão financiadas por fundos de investimento europeus ou norte-americanos. É sabido que ocorrem grandes compras de terra por companhias estrangeiras, mas não há registros dessas compras para o país como um todo. A informação existente sobre a nacionalidade dos que adquirem terra não é completa, pois grande parte dessas compras é realizada sob a forma de sociedades anônimas (Piñeiro, 2011, p. 531). A título de exemplo, em um país com 16 milhões de hectares, existem três empresas florestais (Weyerhouser, Montes del Plata, e Forestal Oriental) que, em conjunto, possuem 600.000 hectares de um total de um milhão de hectares florestais; seis empresas (principalmente argentinas e/ou vinculadas a empresas transnacionais) que em conjunto exploram 530.000 hectares por meio da produção de grãos (soja, trigo, milho, etc.), principalmente sob a forma da meação e/ou arrendamento de curto prazo, de um total de um milhão de hectares agrícolas; uma empresa originalmente neozelandesa, depois adquirida por capitais de Singapura, e outra de capitais argentinos (New Zealand Farming Systems Uruguay, e Bulgheroni), compraram fazendas que somam 50.000 hectares para a produção intensiva de leite; três empresas (Pergam Finance, Ingleby Uruguay, e Unión Agricultural Group), vinculadas a fundos de investimentos internacionais, compraram quase 200.000 hectares para produção pecuária nos últimos anos. Some-se a isso que 87% da superfície trabalhada por pessoas jurídicas têm como produção principal a agricultura de cereais e oleaginosas, a pecuária e a produção florestal, que são as três modalidades de produção com forte presença de capital estrangeiro.

[4] Essa lei foi revogada em 2011, mas manteve-se a possibilidade da compra de terras por estrangeiros ou por Sociedades, desde que as ações sejam nominativas.

2. DINÂMICA DE CRESCIMENTO E MUDANÇAS DA MATRIZ PRODUTIVA

Nas ultimas décadas do século XX, os setores agropecuário e agroindustrial apresentavam baixas taxas de crescimento, inferiores ao crescimento total do PIB, tendência que se reverte depois da crise do começo da década de 2000, mostrando um forte dinamismo com crescimento a taxas superiores às do PIB total (Gráfico 1). Praticamente todas as atividades do setor agroindustrial contribuem para essa expansão, mas especialmente a produção de grãos e derivados, que exibe as maiores taxas de crescimento e aumenta sua importância relativa. Esse crescimento é refletido, ademais, no comportamento das exportações setoriais, que entre 2000 e 2012 crescem a uma taxa anual de 18% chegando a representar, no último triênio, 70% da entrada de dinheiro proveniente das exportações (que era de 60% no começo da década atual). A produção de grãos e derivados compõe o conjunto mais dinâmico, exibindo a maior taxa de crescimento (24% ao ano), representando, a partir de 2010, um terço das exportações setoriais e deslocando os produtos à base de carne de seu histórico primeiro lugar. As exportações do setor pecuarista ocupam o segundo lugar no tocante ao ritmo de crescimento, com uma taxa média de 19% ao ano, seguidas pelas produções florestais e pela produção de laticínios, com 18% cada uma (Opypa, 2013, p. 34).

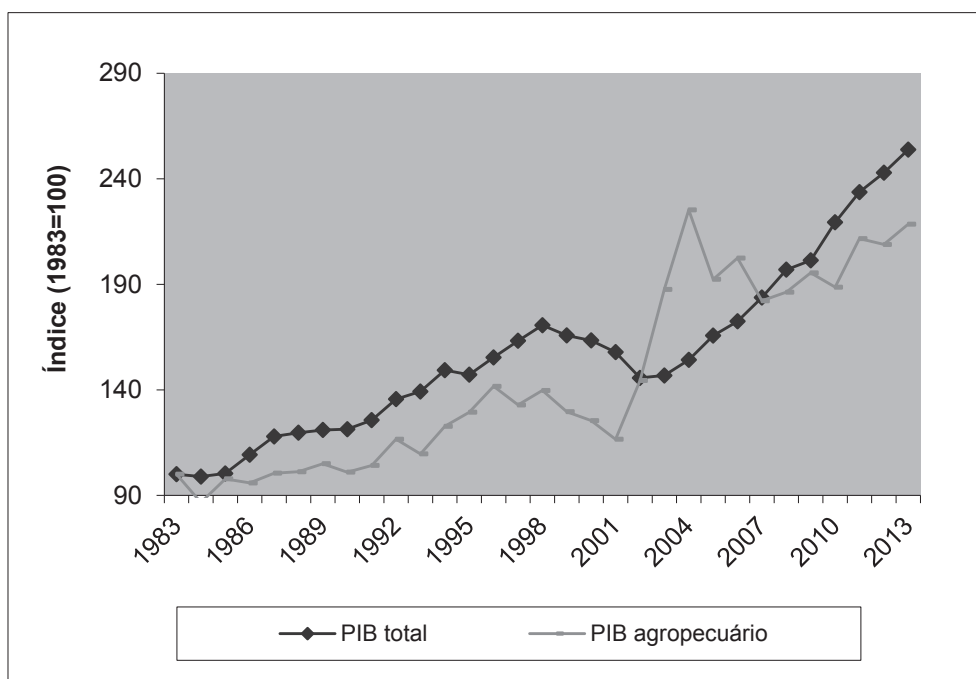



Gráfico 1 – Evolução do Produto Interno Bruto total e agropecuário no Uruguai. 1983-2013, índice 100 em 1983.
Fonte: Elaborado com base na informação do Banco Central de Uruguay – BCU.

2.1 A substituição da pecuária pela exploração florestal e pela agricultura, e seu processo de intensificação

A agricultura, que nos anos 50 havia chegado a níveis de ocupação do território similares ao atual, recupera espaço a partir do ano 2000 e ganha peso relativo no contexto geral da atividade agropecuária uruguaia. As outras atividades setoriais (em particular a pecuária leiteira e de corte), apesar do deslocamento sofrido frente à expansão agrícola e ao crescimento sustentado da produção florestal, mantém o dinamismo e dão sinais de intensificação. A Tabela 1 mostra claramente as variações do uso do solo durante os períodos intercensitários 2011-2000-1990, onde se evidencia a substituição da pecuária pela produção florestal e pela agricultura (grãos e oleaginosas), principalmente a partir do ano 2000, e uma diminuição das terras improdutivas. Em geral, a agricultura remove a pecuária das áreas com os melhores solos, e naquelas áreas mais aptas à produção florestal também se verifica o deslocamento da criação de gado. Essas atividades produtivas se mantêm no território, mas são deslocadas das áreas com solos de maior aptidão.

Essa crescente produção em novas terras para a produção agrícola, em particular para a produção de soja e para a produção florestal, se combina com um aumento da produtividade da pecuária, que incrementou sua produção (o aumento acumulativo anual do PIB pecuário entre 2001 e 2011 é de 0,8%), bem como as suas exportações (aumento anual de 16% no mesmo período), apesar de ter perdido dois milhões de hectares de área (Opypa, 2013, p. 36).

TABELA 1
Variação do uso do solo no Uruguai no período 1990-2011 (ha)

Ano	2000	2011	Variação
Produção florestal	660 869	1 071 374	62%
Culturas intensivas	75 616	58 354	-23%
Cereais e oleaginosas	597 533	1 545 889	159%
Pecuária	13 960 299	12 726 965	-9%
Floresta natural	589 853	563 236	-5%
Improdutiva e outros (*)	535 513	391 480	-27%

(*) Inclui restos de colheita e superfície arada
Fonte: Elaborado com base nos Censos Agropecuários – DIEA – MGAP (Direção de Investigações Econômicas Agropecuárias – Ministério da Pecuária, Agricultura e Pesca).

Pode-se afirmar que todos os ramos de produção agropecuária foram impactados favoravelmente por um contexto de mercados mundiais em alta, gerando um cenário de crescimento generalizado que distingue a recente evolução setorial de outros períodos de expansão. A atividade agrícola lidera o processo e consegue superar sua antiga subordinação à pecuária leiteira e de corte. Com isso, forma-se uma nova articulação agricultura – pecuária, onde os espaços já não são compartilhados, mas se separam e dividem o espaço conforme a aptidão do solo, sendo que os de melhor qualidade são utilizados pela agricultura em sua nova expressão tecnológica (sistema de agricultura contínua), e a pecuária é relegada aos solos marginais, de menor aptidão. São duas atividades que, fazendo parte de um mesmo empreendimento, não compartilham espaços como antes o faziam nas rotações entre cultivos e pastagem, e, no melhor dos casos, apenas trocam produtos.

2.2 As transformações na cadeia da carne bovina

A cadeia da carne bovina tem sido historicamente uma das agroindústrias mais importantes da economia nacional. É um ramo produtivo com forte tendência exportadora, que destina entre 70 e 75% de sua produção aos mercados externos. A partir dos anos 90 se manifesta uma evolução crescente da produção pecuária na fase primária,[5] onde os indicadores do bom desempenho são o aumento de mais de 30% do estoque de gado, a duplicação do trabalho no campo e um forte crescimento das exportações em função dos avanços em termos sanitários alcançados no país, com uma crescente diversificação dos mercados de destino. Essa evolução veio acompanhada de uma importante melhora dos preços de exportação, o que se refletiu, no Uruguai, em significativos aumentos do preço do gado terminado e de reposição. A fase primária, que até esse momento havia se desenvolvido basicamente por dois fatores principais (a remoção dos ovinos, abrindo maior superfície para o gado bovino, e a crescente implantação de pastagens artificiais[6]) começa a ser pressionada e deslocada pelo crescimento agrícola. Contudo, as atividades pecuárias mantêm o dinamismo e dão claros sinais de intensificação, expressos principalmente em mudanças na alimentação do gado em que o pasto, predominante até esse momento, passa a ser complementado com grãos e subprodutos industriais. No caso das zonas de alto potencial produtivo do litoral oeste, a notória intensificação é produto

[5] A criação de gado se dá em três fases: cria, recria (ou reposição), e engorda (ou terminação). N.T.
[6] Ver Blum (2007).

de uma forte incorporação de forragem de ciclo anual, de suplementação, e do aumento da engorda no curral (Arbeletche et al., 2007, p. 13). Dessa maneira, a atividade de engorda, que é a mais demandante em relação aos níveis nutricionais e que consequentemente ocupava os solos de maior potencial quando não competiam por eles com a atividade agrícola, é relegada a solos marginais e obrigada a incorporar os grãos na dieta do gado. O grau de intensificação e de inclusão dos grãos na dieta não é o mesmo em todos os sistemas de produção, indo desde situações em que é utilizado como suplemento das pastagens (alimentação de forragem e grãos), até situações em que se substitui a pastagem por grãos em determinados períodos, e também a outros sistemas mais intensivos nos quais todo o processo de recria e engorda é realizado em confinamento (*feed lot*). Indica-se assim um maior controle sobre os processos produtivos, buscando reduzir as variações impostas aos sistemas de produção agropecuária pela natureza. Em termos tecnológicos pode-se dizer que, até os anos de 2002-2003, a estratégia produtiva baseava-se em sistemas de produção agrícola e pecuária integrados, regidos pela utilização da rotação entre cultivos e pastagem, com cerca de 80% da superfície de pastagem de qualidade (pastagens + forragem) que eram provenientes da agricultura. O esquema produtivo se baseava na estratégia de manter uma oferta elevada de alimentação complementar para o gado no inverno, em um momento de déficit de forragem, para poder aproveitar o seu excedente na primavera. As transformações nos sistemas pecuários a partir de então foram substanciais, havendo uma mudança na alimentação à base de forragem, pois os melhores solos foram destinados à agricultura, fazendo com que, embora se mantenha um percentual similar de pastagens, essas se desenvolvem sobre solos de menor potencial natural. Nesse sentido, para que se produza o mesmo, mas com pastagem de menor qualidade, é necessário a inclusão de maior quantidade de suplementos na dieta animal. Uma vez que ocorre uma utilização dos recursos de menor potencial natural, a mudança na base de recursos fez com que o pico de produção de pastagens na primavera tenha passado a ser muito menor (Errea et al., 2011, p. 49).

Na pecuária, as tentativas de uma maior "industrialização e controle dos processos" e de aumento da escala de produção encontram maiores dificuldades para se desenvolver e, diferentemente do que ocorre na agricultura, o novo modelo de gestão não veio associado a um pacote tecnológico que potencializasse tão significativamente sua competitividade. Contudo, há na indústria uma crescente integração da fase primária a ela através da participação de muitas empresas frigoríficas na produção de gado, instalando-se diretamente ou arrendando importantes estruturas de *feed lot*. A estratégia busca garantir a matéria-prima para a indústria em momentos críticos, ainda que, pelas próprias características dessa

atividade, seja possível que se transforme em uma estratégia mais permanente, já que permite o controle dos preços de seu principal insumo. Dessa forma, as indústrias passam a incidir sobre seus próprios mercados de abastecimento e preços, mudando os parâmetros da lógica tradicional do produtor agropecuário como protagonista exclusivo do processo produtivo. Essas mudanças afetaram os sistemas de produção animal, particularmente a engorda do gado, já que modificaram a matriz de recursos disponível para a produção. Produção que agora conta com novas práticas, incorporação de novas tecnologias, uma estrutura empresarial de contratos incluindo abastecedores de insumos e demandantes do produto, onde a escala passa a ter um papel importante na hora de diminuir os custos da produção. Cada sistema passa a manejar maiores volumes de produção, se fortalece nas negociações para comprar insumos e vender o gado, assim como para acessar alimentos mais baratos por meio da sua produção, através de investimentos em fábricas de ração próprias. Essa produção em condições cada vez mais controladas permite avançar na elaboração de protocolos de ação e, como consequência generalizada, atingir maiores escalas de produção.

3. IMPACTOS E CONSEQUÊNCIAS DO PROCESSO

3.1 Número de produtores e concentração

Por meio desses processos de intensificação, mudanças de uso da terra, novas tecnologias, e aparição de novos atores, o efeito imediato que se produz é de concentração e "estrangeirização" da posse da terra. Em termos gerais, segundo o Censo Agropecuário de 2011, o número total de empreendimentos agropecuários, em 11 anos, passou de 57.131 para 44.781, o que significa uma redução de 21,6%. Essa queda, em 92%, é explicada pelos empreendimentos com menos de 100 hectares. Em termos de concentração, observamos que 2,6% dos empreendimentos, aqueles com mais de 2.500 hectares, dispõem de 34% da terra, e 55% dos produtores, aqueles com menos de 100 hectares, possuem somente 4,5% da terra (MGAP-DIEA, 2014, p. 5).

Contudo, os dados do Censo também permitem supor que o efeito concentrador não se traduz no deslocamento e expulsão somente dos agricultores familiares, como em períodos anteriores, mas provavelmente também de pequenos e médios empresários. Assim, a pressão exercida por empresas estrangeiras (sobretudo de produção florestal) e a crise econômica de 2002, na qual havia um forte endividamento dos empresários agropecuários, pode os ter forçado a vender parte de suas propriedades, aproveitando a alta do preço da terra para saldar suas dívidas. O impacto cultural dessa mudança é importante,

gerando um processo de consolidação de um novo estrato de proprietários de terra. Há, portanto, a diminuição e mesmo a retirada de produtores familiares e de empresários médios dessa atividade que, em muitos casos convertem-se em rentistas. Há, ainda, uma maior urbanização dos assalariados rurais e a terceirização de grande parte das atividades agrícolas, surgindo um importante número de prestadores de serviços.

Existe uma clara concentração da produção de cereais e oleaginosas: 1% dos agricultores detém 30% da área cultivada. Esse processo é ainda mais intenso em cultivos como os da soja e do milho, o que não implica, necessariamente, na concentração da propriedade da terra, já que a expansão produtiva se realiza, em geral, sobre terras arrendadas (Arbeletche; Gutiérrez, 2011, p. 126).

Se tratarmos exclusivamente da produção de grãos, as superfícies superiores a 1.000 hectares aumentaram sua participação na última década, passando de 20% do total da produção agrícola em 2000/01, para 73% na colheita da 2010/11. A soja apresenta uma curva de crescimento ininterrupta nas onze safras em termos de área semeada, chegando à de 2012/13 com 1,300 milhões de hectares, alcançando o máximo já registrado e aportando entre 85 e 90% da área de cultivos de verão. Em relação aos produtores dedicados à agricultura, em dez anos o numero de produtores tradicionais[7] diminuiu 52%, baixando sua participação de 100 a 43% da área agrícola e, no ano de 2012, apenas quinze empresas, a maioria de capital estrangeiro ou vinculadas a ele mediante diferentes acordos, representavam 31% da área de produção agrícola (Arbeletche; Gutiérrez, 2011, p. 130). Os eventos recentes mostram uma incorporação de multinacionais e empresas corporativas ao campo (Cargill, Dreyfus, Noble Grain) em paralelo à concentração da propriedade, ao aumento do preço da terra, a dificuldades de acesso às inovações para as empresas tradicionais de caráter familiar, e a uma maior pressão sobre os recursos naturais, o que apresenta novos debates que tornam necessários maiores conhecimentos sobre estes fenómenos.

3.2 O crescimento do produto, a distribuição do valor agregado e a pressão fiscal

Todos esses processos permitiram um importante aumento do produto agropecuário bruto (6,7% ao ano entre 2001 e 2011), das exportações com

[7] Se entende por tradicionais aqueles produtores que estavam no setor agropecuário antes da chegada dos novos atores e que, em geral, dispunham de maquinário próprio, tinham a propriedade da terra e viviam no campo.

essa origem (16% acumulativo anual entre 2001 e 2011), e um aumento extraordinário dos lucros e da rentabilidade na maioria das cadeias de valor da produção (Opypa, 2013, p. 21). Não está claro qual é a distribuição dos benefícios e, sobretudo, qual é a sua capacidade para reduzir as desigualdades existentes na renda. Os índices de pobreza do país baixaram de 39,9 a 10,4% entre 2004 e 2014, os de indigência de 4,7% a 0,4% no mesmo período, e o desemprego diminuiu de 15 a 7% (INE, 2014, p. 27), mas não fica claro se isso deve-se a uma redistribuição entre capital e trabalho, ou a uma redistribuição feita por meio das políticas sociais impulsionadas pelo Estado. Verificam-se também maiores oportunidades de emprego, maior demanda e melhor remuneração das capacidades humanas, enquanto proliferam pequenos e médios empreendimentos que prestam serviços à atividade produtiva.

Para a agricultura, existem estimativas de como se distribui a renda gerada pelo crescimento agrário e qual a pressão da cobrança de impostos sobre a produção, elemento que no caso do Uruguai é claramente diferente do que ocorre na Argentina. Estimativas realizadas por Soutullo et al. (2013, p. 31), indicam que a cobrança de impostos provenientes da fase agrícola da soja ascendeu a US$ 30.5 milhões para a safra de 2009/2010, o que significou 1,48% do PIB agropecuário. Esse valor é pequeno se comparado com o que se tem na Argentina, onde a soja é tributada 5 vezes mais por tonelada e 7 vezes mais por hectare. Ademais, a soja agrava a tendência à desigualdade na distribuição da renda, associada à alta concentração da produção (PNUD, 2008, p. 77). As estimativas realizadas em relação à soja para a safra 2009/10 indicam que na distribuição do valor agregado, os donos da terra (proprietários) retiveram 49,6% do total, os empresários investidores ficaram com 34,7% sob a forma de lucro, enquanto a força de trabalho agrícola se apropriou de somente 4,4% deste montante e o Estado arrecadou, através de impostos diretos, 11,3%. Em certa medida, se pode afirmar que praticamente 85% do valor agregado da soja se distribui entre proprietários de terra e investidores, que são os grandes beneficiários desse crescimento.

3.3. Preço da terra e valor da renda

No centro desses processos de transformação e intensificação, os preços da terra atuam como um claro indicador das modificações no mundo agropecuário. Nos últimos 10 anos, o preço médio da terra aumentou nove vezes. Curiosamente, os preços da terra aumentam mais quanto maior seja a propriedade negociada, sugerindo claramente as características e intenções do

comprador. Assim, para as maiores propriedades (mais de 2.000 hectares) o preço médio aumentou quatorze vezes na década em questão.

Esse incremento no preço da terra, devido à forte demanda, associado aos importantes níveis de endividamento de muitos produtores agropecuários durante a crise de 2002, gerou um grande aumento das operações de compra e venda e esse, por sua vez, promoveu um aumento no preço dos arrendamentos. Muitos produtores com dificuldades devido ao tamanho de seu empreendimento ou com altos níveis de endividamento no começo do século optaram por vender toda ou parte de sua terra, assim como em outros casos foram vendidas empresas que se situavam nas zonas com solos de maior aptidão, para passar a um empreendimento mais extensivo, geralmente com pecuária em solos de menor qualidade (Arbeletche; Gutiérrez, 2011, p. 131). Embora não haja dados estatísticos precisos, se supõe que existe um forte processo de compra por sociedades anônimas, muitas das quais têm origem estrangeira. De acordo com informação do DIEA, no período 2000-2013, foram vendidos um total de 7.486.000 hectares, o que equivale a aproximadamente 45% da superfície total do país (Gráfico 2).

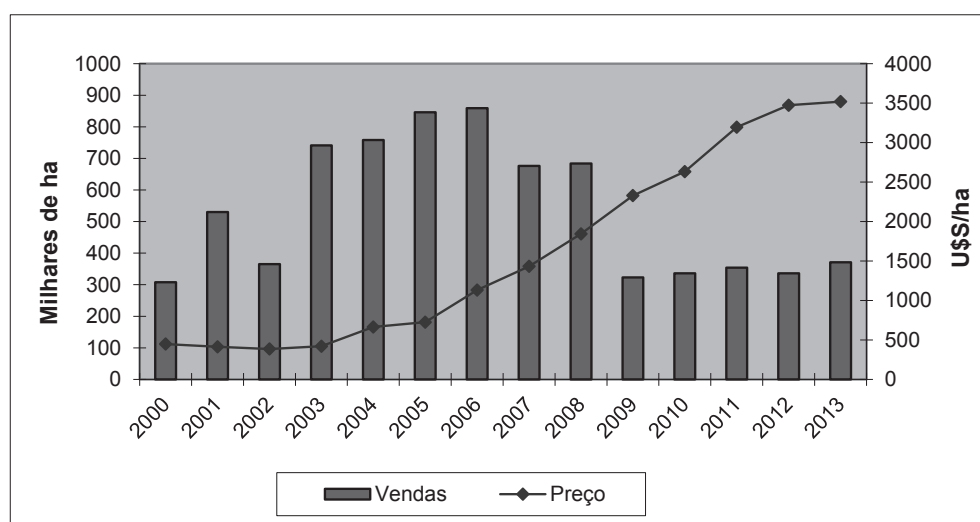



Gráfico 2 – Evolução da superfície vendida e preço médio da terra no Uruguai (2000-2013).
Fonte: DIEA-MGAP.

Esse aumento dos preços e do valor da renda da terra constitui um fator que gera a necessidade de aumentar a produtividade, ao induzir um uso mais intensivo dos recursos. Na agricultura, de acordo com o MGAP-DIEA[8]

[8] Ministério da Pecuária, Agricultura e Pesca – Direção de Investigações Econômicas Agropecuárias

(2008, p. 13), na safra 2007-2008, para a terra em arrendamento, predominavam os contratos de curto prazo, sendo que 77% desses correspondiam a contratos que variavam de um a três anos e envolviam 79% do total de áreas arrendadas. Tudo isso gerou uma pressão no mercado de arrendamentos de terra, fazendo com que seus valores se multiplicassem por sete num período de tempo muito curto.

Nesse sentido, Carriquiry (2013, p. 18) assinala que o aumento do preço da terra poderia ser visto como impulsionando essas novas dinâmicas, por meio das mudanças técnicas e do investimento, motivo pelo qual os pecuaristas tiveram que focar no aumento da produtividade e não no aumento do tamanho da fazenda.

CONCLUSÕES

Os elementos assinalados evidenciam que o meio agropecuário está sofrendo transformações radicais que impactam diretamente no projeto de desenvolvimento do país.

O que primeiro se observa é a passagem de uma paisagem socioeconômica (um setor produtivo dominado pela pecuária extensiva) à outra, onde grandes extensões estão ocupadas pela agricultura de cereais e oleaginosas e pela produção florestal para celulose, gerando o despovoamento do campo, o aumento do preço da terra e do valor dos arrendamentos, e uma importante concentração e "estrangeirização" da produção. Um conjunto de fatores, incluindo políticas públicas, bebeficiou uma forte corrente de investimentos e tal fato criou um clima de negócios inédito no país. Houve um aumento da competitividade e, consequentemente, os modelos mais adaptados a este cenário acessaram as melhores oportunidades de negócios. A tecnologia, os mercados e as políticas foram condições necessárias para explicar as transformações, e a organização empresarial se consolidou como a principal estratégia para aproveitar as oportunidades.

Tal processo leva a uma modificação das relações que se estabeleceram entre os distintos elos das cadeias de valor, modificando-se o grau de especialização, as formas de coordenação, as alianças estratégicas, a operação das empresas, as formas de contratação, a hierarquia entre os atores da cadeia e a capacidade de alinhar os interesses do conjunto com os das partes que o compõem. Assim, se destaca uma importante expansão espacial e a relocalização das atividades produtivas, com fortes processos de inovação e mudanças técnicas como suporte de uma crescente competitividade na fase primária das

cadeias de valor. As estratégias de integração vertical e de organização em rede surgem com força, a depender das características de cada atividade produtiva. Há uma tendência à industrialização dos processos produtivos na atividade agropecuária, com crescente presença de formas empresariais corporativas e com uma forte captação de investimentos diretos, tanto nacionais quanto de outros países.

Esses processos de crescimento também são acompanhados por benefícios sociais porque geram empregos diretos e indiretos. É importante avançar nas oportunidades geradas, principalmente para complementar a atividade agrícola com a pecuária intensiva, já que essa gera muitos mais empregos diretos. No Uruguai ainda se mantém uma estrutura produtiva que tem alta capacidade de resposta em relação à intensificação da atividade pecuária, principalmente se ela é complementada com a produção de grãos. A sustentabilidade social, que é o mais importante nesses processos de transformação, pode ser beneficiada por esta situação, já que a pecuária fixa o produtor no campo.

O primeiro que se pode observar, é que se trata de um modelo inovador no tocante à organização do empreendimento, e seu principal fator de êxito é a construção de relações em rede a longo prazo, com fornecedores, prestadores de serviços, e compradores. Outro fator de êxito é a utilização e manejo das tecnologias de informação e comunicação, e o desenvolvimento de uma cultura empresarial que gera, em seus empregados e em outros membros da cadeia, um compromisso com os objetivos dela. A composição do seu capital está baseada na posse de poucos ativos fixos, o que permite supor que podem se adaptar facilmente a um contexto instável e lhes permite uma importante flexibilidade.

O impacto cultural das empresas em rede é o aspecto mais significativo. Efetivamente, coloca-se para nossa sociedade um novo modelo de empresa agropecuária, em que há a separação entre as atividades produtivas e a propriedade dos meios de produção. Assim, a produção de grãos já não está necessariamente vinculada à posse da terra. São dois negócios distintos, o que faz com que a relação emocional com a terra desapareça. É uma mudança paradigmática de valores, e uma das principais transformações no âmbito agrário / rural.

Por fim, temos a incorporação do debate ambiental como uma questão importante. A superexploração dos recursos naturais, com uma lógica claramente utilitarista, tem impactos diretos sobre o futuro. Neste sentido, a rentabilidade de um sistema agroindustrial baseado nos pacotes agroquímicos parece ir de encontro a um modelo sustentável de "Uruguai natural", que é a principal maneira de apresentação do Uruguai em âmbito mundial, quando seus produtos são promovidos nos distintos mercados.

REFERÊNCIAS

ACHKAR, M.; FACCIO, C.; BRAZEIRO, A. *Impactos socioambientales de la expansión agrícola en Uruguay:* una mirada interdisciplinaria al proceso de "sojización". Montevideo: Uruguay, 2013.

ARBELETCHE, P.; COURDIN, V.; OLIVEIRA, G. *Cambios en la ganadería del litoral-oeste a causa de la expansión de la agricultura y la forestación.* In: Anais das XXXV JORNADAS URUGUAYAS DE BUIATRÍA, Paysandú: Centro Médico Veterinario de Paysandú, 2007.

ARBELETCHE, P.; CARBALLO, C. *La expansión agrícola en Uruguay:* alguna de sus principales consecuencias. In: XXXIX CONGRESO DE LA ASOCIACIÓN ARGENTINA DE ECONOMÍA AGRÍCOLA Y SEGUNDO CONGRESO REGIONAL DE ECONOMÍA AGRARIA, 2008, Montevideo. Anais, Montevideo: ASOCIACIÓN ARGENTINA DE ECONOMÍA AGRÍCOLA, 2008. CD-ROM.

ARBELETCHE, P.; GUTIÉRREZ, G. Crecimiento de la agricultura en Uruguay: exclusión social o integración económica en redes. *Revista Pampa,* Santa Fé, Argentina, n. 6, p. 113-138, 2011.

BLUM, A. *El sector agropecuario y sus complejos agroindustriales.* Montevideo: División Políticas y Planes de la Dirección Nacional de Ordenamiento Territorial, MVOTMA, 2007. Disponível em <http://www.academia.edu/9621400/El_sector_agropecuario_y_sus_complejos_agroindustriales> Acesso em 10/01/2016.

CARRIQUIRY, M. Cadena de la carne vacuna. In: VASSALLO, M. (org.). *Dinámica y competencia intra-sectorial en el agro.* Uruguay 2000-2010. Montevideo: Universidad de la República, Comisión Sectorial de Investigación Científica, 2013, p. 13-25

CEPAL. *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2012.* Santiago de Chile: Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, Naciones Unidas, 2013. Disponível em: <http://www.cepal.org/cgibin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/5/49845/P49845.xml&xsl=/tpl/p9f.xsl&base=/tpl/top-bottom.xsl>. Acesso em: 3 de julho 2013.

CLASADONTE, L.; ARBELETCHE, P.; TOURRAND, J.F. ¿Cuáles son los factores que hacen a las empresas en red tan exitosas? *Revista Gestión de las personas y la tecnología,* Santiago de de Chile, n. 8, p. 78-85, 2010.

ERREA, E.; PEYROU, J.; SECCO, J.; SOUTO, G. *Transformaciones en el agro uruguayo.* Nuevas instituciones y modelos de organización empresarial. Montevideo: Universidad Católica, 2011.

FONDO MONETARIO INTERNACIONAL. *Perspectivas de la economía mundial:* recuperación, riesgo y reequilibrio. Relatório. Washington: FMI, 2010. Disponível em: < https://www.imf.org/external/spanish/pubs/ft/weo/2010/02/pdf/texts.pdf www.imf.org>. Acesso em: outubro de 2010.

GARCÍA PRECHAC, F.; ERNST, O.; ARBELETCHE, P.; PÉREZ BIDEGAIN, M.; PRITSCH, C.; FERENCSI A.; RIVAS, M. *Intensificación agrícola:* oportunidades y amenazas para un país productivo y natural. Montevideo: CSIC, 2010.

GUIBERT, M.; SILI, M.; ARBELETCHE, P.; PIÑEIRO, D.; GROSSO, S. Les nouvelles formes d´agriculture entrepreneuriale en Argentine et en Uruguay. *Revue Économies et Sociétés. Série "Systèmes agroalimentaires"*, Paris, n. 33, p. 1813-1831, 2011.

GUIBERT, M.; GROSSO, S.; ARBELETCHE, P.; BELLINI, M.E. De Argentina a Uruguay: espacios y actores en una nueva lógica de la producción agricola. *Revista Pampa, Suplemento Temático*, Buenos Aires, n. 7, p. 13-38, 2011.

GUTIÉRREZ, G. *Análisis de las cadenas basadas en la producción de granos de secano para la definición de lineamientos de políticas específicas*. FAO – URU / TCP – 3103. Montevideo: FAO, 2009. 67 p.

HILL, M.; CLERICI, C. Planes de uso y manejo del suelo. *Revista INIA*, Montevideo, n. 26, p. 65-69, 2011.

INE. *Estimación de la pobreza por el método del Ingreso.* Año 2013. Montevideo, Uruguay, 2014. Disponível em: <http://www.ine.gub.uy/documents/10181/35933/Estimaci%C3%B3n+de+la+pobreza+por+el+m%C3%A9todo+del+ingreso+2013/b98539be-369e-48a4-928e-03a3257e7ea9>. Acesso em: 15 de novembro de 2014.

MGAP-DIEA. *Encuesta agrícola. Primavera 2008.* Montevideo, Uruguay, 2008. 35 p. Disponível em: < www.mgap.gub.uy/diea>. Acesso em: 10/abril/2014.

_____. *Censo Agropecuario 2011*, Montevideo, Uruguay. 2014. Disponível em: <www.mgap.gub.uy/diea>. Acesso em: 17 de julho de 2014.

MGAP-Opypa. *Anuario 2013*. Montevideo, Uruguay. 2013. Disponível em: <www.mgap.gub.uy/opypa>. Acesso em: 15 de novembro de 2014 .

PIÑEIRO, D.; MORAES, M. I. Los cambios en la sociedad rural durante el siglo XX. In: *El Uruguay del siglo XX.* Tomo III, Departamento de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales, UDELAR. Montevideo: Ed. Banda Oriental, 2008, p. 105-136.

PIÑEIRO, D. *Dinámicas en el mercado de la tierra en América latina y el Caribe:* concentración y extranjerización. Capitulo Uruguay. Santiago de Chile: FAO, 2011, p. 521-552.

_____. Cambios recientes en la sociedad rural. *Revista de Ciencias Sociales,* Montevideo: UdelaR-FCS, v. 26, n. 32, p. 1-10, 2013.

PNUD. *Desarrollo humano en Uruguay 2008.* Política y desarrollo humano. Uruguay. 2008.

SOUTULLO, A.; OYHANTCABAL, G.; SANTOS, C.; NIN, M.; ARBELETCHE, P.; ACHKAR M.; FACCIO, C.; BRAZEIRO, A. Impactos socioambientales de la expansión agrícola en Uruguay: una mirada interdisciplinaria al proceso de "sojización". In: REYES, L. F.; VOLPEDO, A. V. *Evaluación de los cambios de estado en ecosistemas degradados de Iberoamérica.* Buenos Aires: Red CYTED N° 410RT0621, 2013.

Capítulo 11
A persistência do aspecto familiar no *agrobusiness* pampeano. Estratégias de organização e de investimento dos prestadores de serviços agrícolas (*contratistas*)

• • • • • • •

José Muzlera

INTRODUÇÃO

Nas últimas décadas, a padronização dos processos produtivos, a ampliação da escala e a terceirização de distintas tarefas são algumas das características mais destacadas do modo pelo qual se produz na agricultura argentina orientada ao mercado externo. A terceirização do trabalho se generalizou ao ponto de que, em 2012, entre 70% e 85% da superfície em que se implantaram os cinco cultivos principais (soja, trigo, milho, girassol, canola) foi explorada sob tal modalidade, totalizando 31 milhões de hectares trabalhados por terceiros (Peretti, 2013, p. 37). Mas ainda que a demanda siga aumentando de modo sustentado, as evidências indicam que o seu crescimento é menor que o da oferta.

Os responsáveis pelas tarefas, *contratistas* no jargão nativo, não apenas são responsáveis pela maior parte do trabalho agricola argentino, são também aqueles que, compelidos por um mercado que exige o que há de mais moderno, efetivam a aplicação e difusão das novas tecnologias. Adotando uma perspectiva sociológica e nos limitando ao caso da Região dos Pampas Argentinos, neste capítulo, estaremos centrados em descrever e refletir sobre algumas das particularidades desses sujeitos. Além da possibilidade de aportar a uma temática que ainda apresenta numerosas interrogações, nossa proposta de análise está guiada por duas grandes razões. A primeira é qualitativa. Em um cenário em que a lógica produtiva dos grandes capitais tende a se desterritorializar e a se

---

Traduzido por Heitor Levy.

organizar em cadeias de valor buscando maximizar a eficiência da reprodução do capital, esses sujeitos apresentam particularidades que fogem da lógica do *agrobusiness*, como por exemplo: um autolimite de capitalização, fortes vínculos com os aspectos familiares e o modo de avaliar os riscos. E apesar delas, ou graças a elas, são sujeitos-chave desse paradigma produtivo. A segunda é do tipo quantitativo. O ramo tem apresentado uma grande importância quando considerada a quantidade de trabalho que fica sob sua responsabilidade no âmbito da produção nacional de grãos. Embora não existam dados precisos, a "Direção Nacional de *Contratistas* Rurais e Insumos Agrícolas", vinculada ao Ministério da Agricultura, Pecuária e Pesca, em sua apresentação no ano de 2014, estimava que a participação dos prestadores de serviços na produção agrícola nacional era de: 60% da semeadura, 75% das aplicações e 95% da colheita. Esse mesmo órgão calculava, em 2014, que a quantidade de empresas prestadoras de serviços no país estava entre 14.000 e 16.000, crescendo a um ritmo de 2% ao ano.

Conforme referido anteriormente, os prestadores de serviços agrícolas demonstram uma grande capacidade de incorporar tecnologias e de se adaptar às novas regras e concepções de mercado, conservando algumas de suas características mais "tradicionais" e modificando outras. Essas transformações "resolvem" alguns problemas, ao mesmo tempo que geram outros. São sujeitos protagonistas de um modo de desenvolver a agricultura entendido como o Modelo do *Agrobusiness*[1]. Contudo, esse contexto não é suficiente para entender seus comportamentos organizacionais. Particularidades locais e culturais desses sujeitos, dos seus empregados e das suas demandas, devem ser levadas em conta. Nessa linha de análise, no presente capítulo, nos centraremos: a) nos modos pelos quais o passado *chacarero*[2] – quando há – apresenta traços

---

[1] O agronegócio ou *agrobusiness* é um modelo ou lógica de produção que, com variantes locais e nacionais, pode ser analisado em função: a) da transetorialidade, enquanto uma maior integração e extensão da cadeia de valor, guiada não só pela integração técnica dos processos produtivos (vertical), mas também pela articulação horizontal; b) da priorização das necessidades do consumidor global em detrimento do consumidor local; c) da ampliação e intensificação do papel do capital nos processos produtivos agrários; d) da padronização das tecnologias; e e) da monopolização de terras para a produção em grande escala (Gras; Hernández, 2013).

[2] As definições e limites da categoria geraram um intenso debate, que produziu uma abundante bibliografia. Com suas particularidades locais, a figura do *chacarero* se assemelha à do *farmer* norte americano. O *chacarero* é um sujeito agrário próprio da zona dos pampas argentinos do século XX, que costuma explorar sua força de trabalho e a de sua família, ser o dono da terra e dos meios de produção. A estas, suas características principais – que podem ser encontradas em diferentes graus – se acrescenta outra, a dimensão identitária que associa a atividade a valores morais. A identidade *chacarera* é essencial para compreender os comportamentos destes sujeitos e, assim, poder estabelecer os limites da categoria (Archetti; Stølen, 1975; Cloquell, 2007; González, 2005; Muzlera, 2009).

notáveis em algumas das suas estratégias empresariais; b) no modo pelo qual as relações que se estabelecem com outros sujeitos (empregados e clientes[3]) afetam a empresa prestadora de serviços.

1. BREVES CONSIDERAÇÕES METODOLÓGICAS

A quem chamamos de prestadores de serviços agrícolas? Com a intenção de unificar critérios com trabalhos já publicados, adotaremos as definições conceituais de Lódola e Fossati (2004). Para esses autores, prestador de serviços agropecuários ou *contratista* é aquela unidade econômica (pessoa ou sociedade), proprietária de terras ou não, que regularmente oferece, de forma autônoma, serviços de maquinário ou de pessoal (em geral mão de obra semiqualificada) a um empreendimento agropecuário, pelos quais recebe um pagamento específico. Os prestadores de serviços agrícolas podem ser classificados de acordo com o fator de produção que oferecem, como prestadores de serviço de maquinário ou como prestadores de serviços de mão de obra; e de acordo com o setor ao qual se dedicam, oferecendo serviços agrícolas ou pecuários. Neste trabalho, por ser o mais extenso e por que apresentam características próprias, nos ocuparemos somente daqueles que oferecem serviços de maquinário para a agricultura (semeadura, pulverização e colheita).

Com a intenção de clarear um pouco mais o conceito, o dividimos em: a) *Prestadores de serviços puros*: aqueles que se dedicam somente à venda de serviços; b) *Prestadores de serviços arrendatários*: aqueles proprietários de maquinário que, além disso, trabalham uma determinada superfície de terra (quase sempre alugada), mas cujo sustento principal provém da prestação de serviços; c) *Produtores prestadores de serviços*: que também realizam as duas atividades, mas se diferenciam dos *prestadores de serviços arrendatários* porque seu sustento principal é a produção agrícola.

A principal fonte de análise deste capítulo consiste em um corpus de 56 entrevistas. Algumas delas foram feitas em profundidade, com o intuito de reconstruir biografias profissionais e histórias de vida, e as demais de forma semiestruturada. As entrevistas foram feitas tanto com *prestadores de serviços puros*, quanto com *prestadores de serviços-produtores* e com empregados. Ainda que tenham sido entrevistados sujeitos de várias localidades da região dos pampas, a maioria delas foi feita em San Vicente, província de Santa Fe (norte

---

[3] Trabalhamos com o tema das relações entre prestadores de serviços agrícolas, empregados e contratantes, mas no âmbito deste capitulo não é possível apresentar todos os nossos resultados.

da zona dos pampas[4]); em Pigüé, província de Buenos Aires, ao sul da região mencionada; em Balcarce, província de Buenos Aires, no sudeste da região dos pampas; e em 25 de Mayo, província de Buenos Aires, mais ao centro da Região dos Pampas. As de formato aberto foram orientadas para questões mais relacionadas à história das empresas, à organização e às lógicas argumentativas que sustentam as decisões tomadas.

As entrevistas foram realizadas em distintos momentos, entre julho de 2009 e novembro de 2014. A extensão temporal nos permitiu ir analisando, recolocando as perguntas e aprofundando questões que foram consideradas mais importantes, ao mesmo tempo que permitiu reforçar os vínculos de confiança com alguns de nossos entrevistados, nos possibilitando colocar questões mais complexas. Embora a amostragem não tenha sido aleatória e a seleção dos prestadores de serviços tenha sido realizada por meio da técnica da "bola de neve", quer dizer, em função de uma lista formada a partir de contatos oferecidos por outros informantes, nossa amostra contou com a particularidade de que a "bola de neve" foi iniciada em quatro lugares distintos (no sudeste da província de Buenos Aires, no sul da província de Santa Fe, no sudoeste da província de Buenos Aires e no centro bonairense), conferindo-lhe mais representatividade e heterogeneidade.

2. O DESENVOLVIMENTO DA PRESTAÇÃO DE SERVIÇO DE MAQUINÁRIO NO MEIO AGRÁRIO DOS PAMPAS

O desenvolvimento da atividade e suas características respondem ao modelo agrícola no qual ela está inserida, e às relações sociais que são gestadas em cada espaço. Isso permite explicar porque o desenvolvimento da prestação de serviços de maquinário agrícola é muito diferente em distintos países e regiões, sendo em muitos, como no Brasil, praticamente inexistente.

No meio rural dos pampas, os primeiros prestadores de serviços de colheita são registrados já no final do século XIX,[5] quando a expansão do trigo nessa zona – como consequência da adaptação da produção agrária ao mercado internacional, e junto com as então novas técnicas produtivas – demandou

[4] A Região dos Pampas é a área de produção agropecuária na qual se concentra a maior parte da produção de grãos argentina destinada ao mercado externo. No final do capítulo, apresentamos um mapa ilustrativo.

[5] "Um discurso de Sarmiento pronunciado nesta localidade [Chivilcoy, provincia de Buenos Aires] em 1857 assinala a existencia nesta zona, de seis segadeiras e trilhadeiras movidas a cavalo ou a vapor." (Barsky; Gelman, 2009, p. 210)

capitais e mecanização à altura das circunstâncias de momento, as quais não podiam ser satisfeitas pelos produtores (Barsky; Gelman, 2009; Lódola et al., 2005; Palacio, 2004).

As primeiras colheitadeiras da Região dos Pampas eram grandes máquinas que debulhavam o trigo, previamente ceifado e enfardado à mão. O elevado custo dessas máquinas tornava impossível que elas fossem adquiridas pela maior parte dos produtores de grãos, explicando – tal como atualmente – a existência de prestadores de serviços. Com altos e baixos, a figura do prestador de serviços – sobretudo o de colheita – foi se popularizando e surgiram *designs* e fábricas de maquinário nacional (Barrale, 2007). A partir da década de 1970 – com um meio agrário cada vez mais globalizado e desregulado, no qual a separação entre a propriedade da terra e o capital foi crescente – a importância que passou a ter a atividade, em função de seu dinamismo e da quantidade de superfície trabalhada, fez dos prestadores de serviços de maquinário agrícola sujeitos-chave para entender o funcionamento da trama produtiva agrária e as transformações que a modernidade tardia operava nos sujeitos que dela participavam (Barsky; Dávila, 2008; Muzlera, 2013).

Além das funções socioprodutivas que os prestadores de serviço vêm desenvolvendo no meio agrário dos pampas, é interessante destacar a importância quantitativa que o setor vem adquirindo nas últimas décadas. Segundo Llovet (1991), durante o período 1985-1986, os prestadores de serviço foram responsáveis por 36% da superfície cultivada no município de 9 de Julio na província de Buenos Aires. Em 1988, nas províncias de Buenos Aires e de Córdoba, 49,2% das unidades produtivas haviam contratado serviços de maquinário, abrangendo assim 28,1% do total da superfície das explorações e 62,8% da superfície implantada (Barsky; Dávila, 2008, p. 86). Para o ano de 2002, na província de Buenos Aires existiam 3.783 unidades econômicas de *prestadores de serviços puros*, 1.372 de *prestadores de serviços-produtores*, e 49.737 de *produtores puros*. 59,93% da superfície cultivada, ou seja, 15,4 milhões de hectares, era explorada por prestadores de serviços (Lódola et al., 2005).

Entre os anos agrícolas de 2001-2002 e 2004-2005, na circunscrição de Buenos Aires, a superfície trabalhada por prestadores de serviços aumentou: 9% para a semeadura convencional, 112% para a semeadura direta, e 38% para a colheita de grãos (Ministerio de Asuntos Agrarios. Gobierno de la Provincia de Buenos Aires, 2007). Essa tendência expansiva da atividade se vê refletida também no crédito destinado ao setor: entre 1996 e 1999, o crédito bancário para os produtores cresceu 8%, e para os prestadores de serviços o crescimento foi de 66% (Barsky; Dávila, 2008, p. 88). Esse processo

de expansão se consolida, chegando a números como os apresentados na introdução deste capítulo: 60% da semeadura, 75% das aplicações e 95% da colheita, para o ano de 2014.

As transformações vivenciadas pelos prestadores de serviços de maquinário agrícola, especialmente ao final do século XX, estiveram em sintonia com as mudanças ocorridas da atividade agropecuária em geral. Mediante a venda de serviços, os prestadores de serviços agrícolas se tornam agentes que possibilitam a permanência de produtores os quais, devido à sua baixa capacidade de acumulação e de produção em grande escala, não podem aceder aos níveis de mecanização mais avançados, indispensáveis para seguir sendo competitivos. Além disso, em muitos casos, a venda de serviços se dá como uma atividade complementar, ou como "um extra" para que produtores de menor escala possam seguir mantendo a unidade produtiva. Nesse último caso, acabam se tornando produtores-prestadores de serviços. A necessidade de utilizar maquinário apropriado – quase sempre com muito poucos anos de uso, com uma grande quantidade de inovações tecnológicas (informática, posicionamento e mapeamento por satélites) – naquelas propriedades que devido à sua extensão não podem amortizar essa necessidade, comumente leva os produtores a contrair dívidas para comprá-las e a vender, para seus vizinhos, a capacidade ociosa deste maquinário. Assim, um produtor que não alcança a escala para a compra e amortização de maquinário pode permanecer na atividade, já não comprando serviços de trabalho, mas vendendo-os com sua capacidade extra de maquinário (Craviotti, 2002; Muzlera, 2009).

Para poder competir no mercado, uma grande quantidade de serviços precisa ser prestada com máquinas de última geração, o que explicaria em parte a alta homogeneidade tecnológica da produção agrícola na região, alcançando resultados surpreendentes em comparação com o resto da América Latina (Lódola et al., 2005).

Os prestadores de serviços não apenas possibilitaram a permanência de setores escassamente capitalizados, mas são também uma peça-chave na engrenagem dos *pools* de semeadura[6], e são funcionais àqueles que, via demanda, elevam o preço do aluguel das terras e deslocam os produtores menores da região dos pampas. Essa complexidade chega a casos em que ex-produtores que precisaram ceder suas terras para alugar e se tornaram prestadores de serviços, chegam a trabalhar em suas próprias terras por demanda de um terceiro (o que alugou as terras).

[6] Sistema de produção no qual os sujeitos não investem nem em maquinário nem em terras, buscam arrendar terra e contratar serviços.

3. EMPRESAS, FAMÍLIAS E LÓGICAS JUSTAPOSTAS

Um modo de classificar os prestadores de serviços agrícolas, que nos ajuda a compreender muitas de suas decisões e dinâmicas empresariais, é o seu passado familiar e produtivo, que gera um conjunto de esquemas a partir dos quais os sujeitos percebem o mundo e atuam nele. Estes esquemas, refletidos no conceito de *habitus*, são modos de agir, pensar e sentir, associados à posição social (Bourdieu, 1998). Junto aos traços comuns há diferenças que nos permitem identificar pelo menos dois perfis de prestadores de serviços. Tais diferenças são reflexo do *habitus* e de sua particularidade, o efeito de histerese. Ou seja, os saberes práticos aprendidos são incorporados como válidos e não são revisados nem questionados quando a estrutura se transforma e a eficácia desses saberes é, no mínimo, duvidosa (Bourdieu, 1998). Fazemos então a distinção entre prestadores de serviço com passado *chacarero* e prestadores de serviço sem passado *chacarero*. Essa proposta de classificação é complementar à feita por Lódola et al. (2005). Isso significa que pode haver um prestador de serviços puro com passado *chacarero*, ou não, e o mesmo ocorre com os prestadores de serviço produtores.

Ser *chacarero* implica – além de ser um produtor com certa capacidade de acumulação[7] – um vínculo afetivo com a atividade. Os *chacareros* põem em jogo uma racionalidade formal e uma racionalidade substantiva que imprime à sua atividade dinâmicas organizativas nas quais nem sempre a maximização do lucro é o principal objetivo (Muzlera, 2009; Weber, 2008). Desse modo, observam-se tanto ações empresariais orientadas a fins quanto a valores, e também a ações de tipo misto. Os modos de investir e de organizar o trabalho costumam apresentar algumas diferenças entre os *chacareros* e aqueles que concebem a atividade exclusivamente como uma fonte de dinheiro.[8] Essas idiossincrasias permanecem nos sujeitos quando eles passam de *chacareros* a prestadores de serviços agrícolas.

> Uma empresa agropecuária e um *chacarero* não são a mesma coisa; a idiossincrasia *chacarera* é atravessada pelo amor à terra. [...] A fazenda é minha vida. Eu tirei coisas de minha família pela fazenda.[9]

---

[7] Ver nota 2.

[8] Para aprofundar-se neste ponto ver: Archetti e Stolen (1975); Balsa (2006); Muzlera (2009); Villa (1999).

[9] *Adrián Gómez de Balcarce*, 50 anos, produtor que se auto-define como *chacarero* e que vende serviços de semeadura e de colheita “somente para amigos e depois que terminei com o meu trabalho”. Entrevista: Setembro de 2008.

A influência do passado *chacarero* é determinante a tal ponto que em uma empresa onde os sócios titulares são dois irmãos, um com passado *chacarero* e o outro não, em muitos aspectos a concepção da empresa e as expectativas a respeito dela são distintas. É este o caso dos irmãos Rally. O pai de ambos, já aposentado por conta de sua idade, 88 anos, é um ex-produtor de tipo *chacarero*. Em 2009, o irmão mais velho, Juan Martín, tinha 55 anos. Tinha optado por ficar trabalhando com o pai e, segundo ele, por conta de sua "paixão pelos ferros" em 1996 tornou-se prestador de serviços de colheita. Realizou o empreendimento junto a um sócio do qual se separou 5 anos depois, em 2001. Seu irmão mais novo, Ignacio, não havia trabalhado com o pai; estudou, se formou contador, e foi viver na cidade de Santa Fe. Casou com uma dentista e trabalhou em um escritório estatal até o ano 2000, quando se valeu de uma demissão voluntária[10] pela qual ganhou US$ 35.000. Sua esposa abriu um consultório em um povoado de 7.500 habitantes, próximo ao lugar onde ele se criou e começou a atender ali, primeiro uma vez por semana, depois duas, e no inverno de 2009 atendia ali três vezes por semana e já havia deixado de atender pacientes no consultório de Santa Fe. Com esses US$ 35.000, primeiro Ignacio implantou um *feed lot*[11] em 6 hectares da fazenda do pai, e o manteve aí até o momento em que – por conta da baixa no preço da fazenda – o empreendimento já não era mais rentável. Quando Juan Martín, o mais velho, se separou do sócio, Ignacio lhe propôs sociedade. Juan Martín tinha ficado com: 1 trator, 1 *trailer*, 1 carro de combustível e 1 carro autodescarregável. Compraram uma colheitadeira nova (John Deere 1185), com crédito a ser pago em 5 anos. No fim de 2001 compraram outra, usada; em 2003 a trocaram por uma maior. Em 2005 compraram mais uma nova e, em 2007, outra. No mês de julho de 2009, tinham 4 colheitadeiras John Deere com seus equipamentos correspondentes, uma *Maximizer*, uma 1185 e duas 1150.

Os dois foram entrevistados com um intervalo de 6 meses entre as entrevistas[12] e Ignacio Rally, o mais jovem dos irmãos e pai de 2 filhos em idade escolar, nos disse: "Você tem que sair pra buscar clientes e quando mais ou menos você encontra um equilíbrio, trata de pedir crédito e comprar uma máquina nova, para não ficar pra trás. Não é que eu goste de viver endividado, mas é a única maneira. Meu irmão não acha graça, mas em geral o convenço".

---

[10] A demissão voluntária é uma figura acionada em momentos de crise ou de reestruturação de empresas (ou do Estado) no qual é "premiada" a vontade de se demitir de alguns trabalhadores.

[11] A atividade consiste em alimentar e manter os animais em currais, nos quais têm uma mobilidade muito reduzida, conseguindo desse modo engordar os bezerros mais rápido e em menor superfície do que se conseguiria com a pastagem.

[12] Dezembro de 2008 e julho de 2009.

Seis meses antes desse relato, Juan Martín Rally, sócio e irmão de Ignacio, havia nos explicado: "Como eu te dizia: eu, meio que já estou pronto; mais máquinas é mais complicação, com o que tenho e com o que ganho graças à fazenda do meu pai, pra que quero mais? Não é que eu não goste de dinheiro, mas não gosto de complicação, nem de viver sempre devendo" (Juan Martín é separado, com quatro filhos, dois do primeiro casamento e dois do segundo).

É certo que ambos estão em etapas distintas do ciclo familiar, mas a resistência em pedir crédito entre os prestadores de serviço que foram *chacareros* é, praticamente, uma constante. Aqueles sem um passado *chacarero* costumam mostrar uma maior propensão à tomada de crédito e, apesar de explicitar seu desejo de comprar terras, postergam mais o momento de dar esse passo.

3.1 O valor subjetivo da terra

No ano de 2002, 68,7% dos prestadores de serviços agrícolas haviam sido produtores agropecuários (Lódola, 2008). Na Tabela 1, apenas para prestadores de serviços entrevistados por nós, vinculamos o passado (*chacarero* ou não *chacarero*) e a proporção do capital em maquinário com o nível de capitalização total da empresa. A inclinação a adquirir terras é maior para os prestadores de serviços com passado *chacarero*. Esta maior proporção relativa de capital em terras, embora registre exceções, não depende da herança, pois a maior parte das terras dos prestadores de serviço de nossa amostra foram compradas.

TABELA 1

% de acumulação em terras, segundo o passado produtivo na Argentina

Passado *Chacarero*	**% de terras no capital total**			**Total**
	0,00 - 33,32%	**33,33% - 66,62%**	**66,33% - 100%**	
Não	37,5%	12,5%	50,0%	100,0%
Sim	66,7%	16,7%	16,7%	100,0%
Total	55,0%	15,0%	30,0%	100,0%

Fonte: Elaboração própria a partir dos trabalhos de campo.

Aqueles ex-*chacareros* que posteriormente se dedicaram à venda de serviços, o fizeram compelidos pelas circunstâncias econômicas e financeiras da empresa. Não podemos desenvolver aqui o tema, mas a partir de meados da década de 80 do século XX, os pequenos e médios produtores com baixo ou

relativo nível de profissionalização, tiveram sérias dificuldades em manter-se na atividade (Albaladejo; Bustos Cara, 2008; Balsa, 2006; Craviotti, 2002; Manildo, 2013).

A maior proporção de terras na composição de seu capital total entre os prestadores de serviços agrícolas com passado *chacarero* não significa que eles sejam mais capitalizados. Pelo contrário, o nível de capitalização total é menor. Isto reforça o que foi assinalado a respeito do lugar que a terra e o nível de capitalização ocupam na vida desses sujeitos e em suas empresas.

3.2 Avaliações do risco na aquisição de dívidas

O caso de Martín Ostermann nos ajudará a ilustrar o grupo dos prestadores de serviços agrícolas com passado *chacarero*. Martín O., 78 anos, é prestador de serviços de colheita e possui quatro máquinas. Trabalha com seus dois filhos homens e se auto-define como "conservador", referindo-se desta forma a sua atitude cautelosa no momento de conseguir financiamento:

> Nós somos meio conservadores. Temos que ser cautelosos, porque ter a grana é muito bonito e muito fácil, mas depois tem que devolver a grana e aí, o banco não te perdoa nada, né? Não é que nunca tenhamos pedido crédito, mas sempre tratamos de economizar e, se falta um pouquinho, bem...

Martín Ostermann, quando começou a vender serviços em 1983, abandonou a produção. Era dono de algumas vacas leiteiras e das instalações de um pequeno estábulo. Não tinha terras próprias. No momento das entrevistas, em julho de 2009, possuía: 97 hectares de terras na província de Santa Fe, próximo ao limite com a província de Cordoba,[13] a casa onde vive, um carro, uma caminhonete, duas casas na província de Entre Rios e duas máquinas de colheita. A esse capital, deve-se somar mais duas colheitadeiras, um equipamento de semeadura, dois carros, duas casas e uma caminhonete que estão no nome da empresa de seus filhos, que se desmembrou da empresa anterior e, na prática – para os clientes – funcionam como uma mesma empresa.

A categoria "sem passado *chacarero*" pode ser ilustrada com o caso de Claudio Raimondi, um prestador de serviços agrícolas de 50 anos, que vende serviços de semeadura e colheita. Quando das entrevistas, Claudio tinha (em sociedade com um irmão e com uma irmã): 7 equipamentos de semeadura, 3 de colheita, 5 fumigadores, 250 vacas de cria e um *feedlot*. Para poder cumprir

---

[13] Uma área particularmente produtiva dentro da região dos pampas.

com os contratos e não perder os clientes, subcontratavam equipamentos de outros prestadores de serviços. Também administravam terras de terceiros e vendiam o serviço de hotelaria no *feedlot*; toda a produção sob sua responsabilidade era desenvolvida em terras alugadas.

> **Entrevistado**: Nós, para chegar a ter o que temos, vivemos sempre endividados, se não, não tem como. Olha, para que você tenha uma ideia, estamos pagando entre $50.000 e $60.000[14] por mês aos bancos, pelos distintos créditos.
>
> **Entrevistador**: E a possibilidade de comprar terras?
>
> **Entrevistado**: É... acabar comprando uma terrinha é o objetivo final de todos os que trabalham no campo, mas não tem como, é muito caro, e embora as máquinas enferrujem, se você trabalha com elas, te rendem mais (Claudio Raimondi, prestador de serviços de semeadura, colheita e fumigação, 13 de novembro de 2008).

3.3 Necessidades familiares e estratégias empresariais

Outra questão são os estímulos para investir, "crescer" na forma de falar coloquial. Para aqueles prestadores de serviços agrícolas com um passado *chacarero*, a lógica que rege os investimentos comumente tem mais a ver com as necessidades familiares do que com as oportunidades empresariais. É mais factível que um *chacarero* se arrisque a crescer pedindo crédito ou comprando um maquinário diante da necessidade de dar trabalho a um filho ou um genro, do que arriscar-se somente com o objetivo de crescer e se capitalizar. Ostermann, em 1983, decidiu começar a vender serviços quando, segundo suas palavras, a atividade agrícola não apresentava perspectivas de ser uma fonte de ganhos suficiente para toda a família.

Outro prestador de serviços agrícolas com passado *chacarero*, em sintonia com Juan Martín Rally, nos dizia:

> E eu pra que quero mais? Com dois equipamentos estou realizado. Este [fazendo referência a um equipamento de colheita que estava no lugar em que se realizava a entrevista] o opero eu e o outro, meu irmão e meu filho. Se compramos mais um, temos que contratar um encarregado e é uma complicação! Com isto vivemos bem, pra que mais? (Sebastián Martín, 54 anos, prestador de serviços de colheita, Balcarce, província de Buenos Aires, dezembro de 2008).

---

[14] A cotação do dólar neste momento era de $3,37. Os valores referidos equivalem a algo entre US$ 14.800 e US$ 17.800 aproximadamente.

O pai de Sebastián era *chacarero* e o filho trabalhou com ele nos primeiros anos de sua juventude, até que começou com a prestação de serviços de colheita, a qual se mostrava mais rentável diante de um pequeno estabelecimento agrícola que não parecia ser suficiente para ele e para o pai. O argumento "com isso vivemos bem, para que mais?" não é um pensamento universal entre todos os prestadores de serviços agrícolas. Aqueles empresários prestadores de serviços que nunca tiveram uma identidade *chacarera* costumam desenvolver uma lógica distinta: investir na medida em que acreditam que podem recuperar o investimento, independentemente das necessidades ou demandas particulares de uma família em crescimento ou em que algum de seus membros precisa de trabalho.

> **Entrevistado**: Neste trabalho você não sabe qual é o limite... isso depende de cada um. A sorte ajuda um pouco, talvez... mas se você faz as coisas direito... Nós vivemos endividados, comprando máquinas e assim crescemos.
>
> **Entrevistador:** Mas como você sabe, quando compra uma máquina, que depois vai encontrar os clientes para poder colocá-la em funcionamento e pagar o crédito?
>
> **Entrevistado:** Não se sabe, mas tem que sair e buscar muito... você vai entrando nas fazendas, algumas vezes as pessoas te veem parado na estrada e te pedem o serviço... Tem um cara em Mar del Plata que administra as terras de pessoas de Buenos Aires que não vêm pra cá. Então ele te consegue os clientes e você paga pra ele uma porcentagem (Ramon Hernández, 42 anos, prestador de serviços de colheita com 4 equipamentos, Balcarce, província de Buenos Aires, dezembro de 2009).

No caso dos Ostermann, a decisão de mudar de atividade enquanto estratégia de capitalização parece ter sido frutífera. O estábulo tinha 63 animais; com a venda de 55 adquiriu uma colheitadeira usada, uma *Senor B3*, e com um crédito bancário comprou um caminhão de 6 toneladas. Esse equipamento (sem trator[15] nem *trailer*) começou a ser operado pelo filho mais velho, fazendo a colheita de 260 hectares de sorgo; 16 dias depois, em 31 de maio de 1983, abandonaram definitivamente o estábulo e foram viver no povoado. Em dezembro desse mesmo ano, para a colheita do trigo, pediram outro empréstimo (já haviam quitado o primeiro) para comprar uma pequena caminhonete e um *chimango*.[16] Quitaram-no semanas depois, ao finalizar a colheita de trigo.

---

[15] Segundo se depreende das entrevistas, "antigamente" os contratantes forneciam o trator. Hoje isso é impensável.

[16] Nome usualmente dado a uma ferramenta que, conectada à tomada de força do trator, serve para elevar os grãos do piso até um caminhão.

A necessidade de Martín Ostermann de mostrar sua atitude prudente a respeito da tomada de empréstimos, como um exemplo de vida, ficou manifestada reiteradas vezes. Os empréstimos tomados foram correspondentes a um pequeno montante em relação ao capital total da empresa. Essa característica contrastou com a daqueles sem um passado *chacarero* que fizeram da tomada de empréstimos uma prática incontornável do seu crescimento, como é o caso de Claudio Raimondi.

3.4 A família, um fator comum

Haja ou não um passado *chacarero*, a família ocupa um lugar central na organização e nas estratégias destas empresas. Tanto no caso dos Ostermann quanto no dos Raimondi, a evolução da empresa é inseparável do decurso familiar.

Claudio estudou eletromecânica por influência paterna. "O amor pelos ferros herdei de meu pai. Creio que daí me veio fazer um curso técnico." Quando terminou seus estudos, se ocupou da empresa familiar. A decisão foi um ponto de inflexão na empresa (assim como cada uma das incorporações, ou cada um dos desligamentos de membros da família).

> Em 1969, meu pai decidiu fazer disto a sua atividade principal e aí começou com umas maquininhas velhas. Em 1970, se associou com meu tio e aí compraram a primeira colheitadeira nova e, quando eu entrei, revolucionei tudo. Eu percebi que tínhamos que ter sempre o mais moderno, o melhor, e aí a empresa mudou de ritmo. Em 1987 meu tio faleceu e isso não interessava aos meus primos, então continuamos somente meu pai e eu (Claudio Raimondi, 25 de Mayo – província de Buenos Aires, abril de 2009).

As transformações político-econômicas assim como as tecnológicas e produtivas que revolucionaram o setor em meados dos anos noventa, prepararam o terreno para que logo depois da desvalorização de janeiro de 2002, Claudio convocasse a seus dois irmãos. Nesse momento a empresa não apenas cresceu na quantidade de máquinas, mas também incorporou outras atividades (pecuária de reprodução, engorda, e administração de plantações).

A centralidade da dimensão familiar está arraigada, pela estreita inter-relação família-empresa, no aporte de mão de obra por parte da família em função dos distintos momentos do ciclo familiar, e na demanda de postos de trabalho por parte da família. Entre os prestadores de serviços agrícolas, o lugar da família ou, melhor dizendo, dos seus membros masculinos, no

gerenciamento e na atividade da empresa, tem sido de suma importância. São muito poucos os casos de mulheres que intervém na empresa e quando o fazem, é desde um lugar periférico e subordinado.

Em um trabalho de campo ao norte da região dos pampas, com uma família com a qual tínhamos desenvolvido um alto nível de confiança, começamos a perguntar sobre questões de dinheiro. Dois dos três filhos trabalhavam em suas novas empresas, o terceiro continuava trabalhando na empresa do pai, como empregado, e era sócio capitalista junto a seus dois irmãos, que por sua vez eram a mão de obra dessa nova empresa. A mãe era a tesoureira e administradora de ambas as empresas. Por ela passava todo o dinheiro, era ela quem explicava quais eram os objetivos da empresa a curto prazo (comprar outra máquina, retirar o dinheiro para comprar um carro, fazer uma viagem ou reformar uma casa), e era ela quem realizava todas as operações bancárias de ambas as empresas e cuidava das obrigações pessoais (impostos, cartões de crédito, etc.) de cada integrante.

> **Entrevistador:** Mónica, eu não sabia que você trabalhava para o seu marido, e agora para os seus filhos.
>
> **Entrevistada**: Eu não trabalho... os ajudo um pouco com os papéis, porque senão os homens são uma desordem, além disso pra eu não me chatear. Se não, o que é que eu vou fazer o dia todo enquanto eles trabalham?

Outro exemplo de uma mulher em uma empresa de prestação de serviços agrícolas é o da empresa dos Raimondi. Trata-se de uma sociedade entre três irmãos e sua mãe. Os irmãos Raimondi tinham no momento da entrevista, entre 45 e 50 anos. A mãe de Claudio herdou a parte do pai, mas não participa das atividades da empresa. E os dois irmãos de nosso entrevistado se somaram à empresa familiar depois da crise de 2001, quando a rentabilidade e o crescimento da empresa passaram a ser excepcionalmente altos, conforme as palavras de nosso entrevistado "se você estava mais ou menos acomodado e fazia as coisas bem, passou a ser bestial". A irmã de Claudio Raimondi, Marta, é contadora, casada com um engenheiro civil. Vivia em Buenos Aires e quando Claudio a chamou para ir trabalhar com ele, se mudou ao povoado da porção central da província de Buenos Aires. O irmão de Claudio tem um mestrado em comércio exterior e é despachante aduaneiro. Ele também voltou de Buenos Aires para trabalhar na empresa familiar. Nesse caso, o trabalho de Marta é valorizado como importante, diferentemente do caso anterior. Ela se incorpora ao negócio por ser uma profissional e não somente por ser parte da família; ainda que o aspecto familiar seja um valor extra no momento de pensar

a empresa. Mas quando são tomadas as decisões, apesar de ser reconhecida como profissional, Marta não tem o mesmo lugar que os homens.

> **Entrevistado:** E... ela é sócia e pode opinar, mas não entende tanto... em geral a maior parte das decisões tomo eu, e talvez um pouco com a ajuda do meu irmão. Marta fica mais com o administrativo, nisso ela é bárbara, sabe muito, organiza tudo... sem ela tudo isso seria uma confusão.
>
> **Entrevistador**: Por que chamar a sua irmã, mulher e que vivia em Buenos Aires, quando você podia ter contratado outro contador?
>
> **Entrevistado**: (...) minha irmã é da família e isso é outra coisa. Ela se esforça para encontrar um meio de pagar menos coisas e tudo isso. Um contador de fora nos faria gastar mais dinheiro. E seria sempre de fora (Claudio Raimondi, 25 de Mayo-província de Buenos Aires, abril de 2009).

Nas empresas com um passado *chacarero*, as características e momentos no desenvolvimento da família se mesclam com as necessidades e possibilidades da empresa. Esse vínculo particular outorga certa flexibilidade ao seu funcionamento e organização, e incide no desenvolvimento do negócio. A complexidade dessas dinâmicas se translada aos acordos hereditários, nos quais o pai cede aos filhos, com o consentimento das filhas, parte do capital para fundar sua empresa, que vai seguir funcionando associada à do pai, dinâmicas típicas em empresas *chacareras* (Muzlera, 2009).

No caso dos Ostermann, o motivo principal para mudar do estábulo a uma nova atividade foi: "[...] que os meninos iam crescendo e o estábulo não ia dar pra alimentar três famílias.[17] Como o mais velho gostava da fazenda e já havia feito uma ou duas empreitadas pra fora [tinha sido empregado como tratorista], experimentamos seguir por aí". Recordemos que no momento da entrevista, Martin Ostermann é o titular de uma empresa que possui dois equipamentos de colheita e seus dois filhos homens são os titulares de outra empresa que possui outros dois equipamentos de colheita e um novo equipamento de semeadura direta.

Primeiro comecei eu, depois armamos uma sociedade com os meninos e depois dividimos; com o consentimento das meninas, doei duas colheitadeiras

---

[17] Há que considerar o pressuposto de que o futuro profissional das mulheres seja independente da empresa familiar. O entrevistado tem dois filhos homens e duas filhas mulheres. Por ordem etária, no momento de mudar de atividade, os homens tinham 18 e 16 anos e as mulheres 17 e 14, mas se fala em 3 famílias. As mulheres são, primeiramente, parte da família da qual ele é o chefe e depois vão se casar, mas nunca estarão vinculadas à empresa.

para eles. Tinha que dar uma parte aos meninos porque eles também ajudaram a fazer o capital[18] (Prestador de serviços agrícolas de San Vicente, 73 anos, 15 de julho de 2009).

Nas empresas sem passado *chacarero*, a família também vive da empresa e a provê de recursos humanos. Contudo, as estratégias empresariais não costumam se desenhar em função das necessidades de empregar a mão de obra familiar. No caso dos Raimondi, Claudio tem dois filhos, uma filha mulher que estuda nutrição e um filho homem de 23 anos a quem, no momento da entrevista, faltava um ano para formar-se engenheiro agrônomo na Universidade Nacional de La Plata. O filho tem vontade de integrar a empresa familiar, mas o pai quer que ele cresça profissionalmente em empresas grandes "de primeiro nível, que lhe deem outro *timing*... outro *training* e que depois sim, se incorpore à empresa familiar. Isso vai ajudá-lo e vai ser melhor para a empresa no dia em que ele entre." Cuida-se da empresa mais do que das necessidades imediatas da família.

A família aparece não somente como a instituição que brinda mão de obra à empresa e a provê dos recursos humanos estratégicos, mas também impõe a ela seus limites. As sociedades de prestadores de serviços agrícolas, de modo similar à dos *chacareros*, se armam entre dois amigos ou dois irmãos, e se dissolvem quando os filhos homens chegam à maioridade e começam a integrar uma nova sociedade com o pai. Se os filhos são mais de dois, é comum que eles sejam ajudados a formar sua própria empresa.

REFLEXÕES FINAIS

As múltiplas e justapostas relações que os sujeitos estabelecem com os fatores de produção (terra, capital e trabalho) impõem novos desafios a nós, que tentamos estabelecer algum tipo de generalização e compreender comportamentos sociais. A construção de tipologias deve considerar as pautas culturais intimamente vinculadas ao que é ditado como modelo por suas identidades, além das dificuldades que esses conceitos podem apresentar no momento de tentar operacionalizá-los. O vertiginoso crescimento do mercado de serviços de maquinário agrícola obedece à lógica de produção-organização-acumulação do modelo de *agrobusiness*, mas ela não é suficiente para compreender aqueles que prestam os serviços e o modo

[18] Martín – em função de um problema de saúde – está praticamente aposentado, mas se reserva o direito de opinar e participar na tomada de decisões.

como o fazem. As formas de organização, investimento, desinvestimento e projeção empresarial dos prestadores de serviços agrícolas não podem ser compreendidas somente com uma mirada aos custos empresariais e a quanto podem ser vendidos seus serviços. As biografias pessoais, os momentos do ciclo de vida familiar, as pautas culturais (*chacarera*, produtora, prestadora de serviços...), os vínculos afetivos e comerciais que se consegue estabelecer com os empregados e com os demandantes de serviços, são dimensões que intervém nas estratégias desenvolvidas e que não podem ser evitadas. Onde os prestadores de serviços agrícolas de longa data observam injustiças e competição desleal, novos empresários do setor veem um desafio e uma oportunidade de crescimento.

Em quase uma década de trabalho com prestadores de serviços agrícolas de 70 empresas, todas (salvo uma) são empresas nas quais as decisões empresariais são tomadas com algum grau de relação com as necessidades familiares. Quem presta os serviços são empresas cujo objetivo principal é o sustento do lar, da família. A força desse vínculo chega a tal ponto que quando a família gera novos lares, a empresa gera novas empresas.

No modelo do *agrobusiness*, a figura do prestador de serviços agrícolas é central, mas este protagonismo não garante os êxitos individuais de suas empresas. Uma grande quantidade de oferta e uma subordinação a capitais maiores (*pools* e grandes produtores já estabelecidos) diferenciam suas estratégias empresariais. A compreensão de sujeitos produtivos capitalistas – como os prestadores de serviços agrícolas – exigem a observação de aspectos de outros modelos de produção agropecuária, como o familiar. Ao mesmo tempo, nos oferece um cenário para pensar como o aspecto familiar continua imprimindo algumas de suas lógicas em empresas capitalistas do meio agrário.

REFERÊNCIAS

AGÜERO, R. O.; RIVAROLA, A.; MALDONADO, R. A. Caracterización del contratismo de servicios en un sector de la Pampa cordobesa: las localidades de Alcira Gigena y Berrotarán. Presentación de resultados preliminares de investigación. *Mundo Agrario,* Buenos Aires, n. 7. 2007. Disponível em: <http://www.mundoagrario.unlp. edu.ar/>. Acesso em: setembro de 2014.

ALBALADEJO, Ch.; BUSTOS CARA, R. Algarrobo o el fin del pueblo chacarero. In: RODRÍGUEZ BILELLA, P. y TAPELLA, E. (orgs.). *Transformaciones globales y territorios.* Buenos Aires: La Colmena, 2008. p. 63-93

ARCHETTI, E.; STØLEN, K. A. *Explotación familiar y acumulación de capital en el campo argentino.* Buenos Aires: Siglo XXI Editores, 1975.

AZCUY AMEGHINO, E. El papel del contratismo de servicios de maquinaria en la caractarización socioeconómica de las pequeñas explotaciones agropecuarias, *Realidad Económica,* Buenos Aires, n. 244, p. 26-36, 2009.

BALSA, J. *El desvanecimiento del mundo chacarero.* Transformaciones sociales en la agricultura bonaerense 1937-1988. Bernal: Universidad Nacional de Quilmes, 2006.

BARRALE, J. M. *Reinas mecánicas*, Córdoba: Ed por autor, 2007.

BARSKY, O.; DÁVILA, M. *La rebelión del campo.* Historia del conflicto agrario argentino. Buenos Aires: Ed. Sudamericana, 2008.

BARSKY, O.; GELMAN, J.*Historia del agro argentino.* Desde la conquista hasta comienzos del siglo XXI. Buenos Aires: Sudamericana, 2009.

BAUMEISTER, E. *Estructura agraria ocupacional y cambio tecnológico en la región maicera.* La figura del contratista de máquinas. Documento de trabajo n° 10, Buenos Aires: CEIL, 1980.

BOURDIEU, P. *El sentido práctico.* Buenos Aires: Siglo XXI Editores, 2007.

_____. *La distinción.* Criterios y bases sociales del gusto. España: Taurus,1998.

CLOQUELL, S. (org.) *Familias rurales. El fin de una historia en el inicio de una nueva agricultura.* Buenos Aires: Homo Sapiens, 2007.

CRAVIOTTI, C. Pampas Family Farms and Technological Change: Strategies and Perspectives towards Genetically Modified Crops and No-tillage Systems. *International Journal of Sociology of Agriculture and Food (*IJSAF), Madrid, v. 10, p. 26-30, 2002.

De MARTINELLI, G. Pools de siembra y contratistas de labores. Nuevos y viejos actores sociales en la expansión productiva pampeana reciente. In: BALSA, J.; MATEO, G.; OSPITAL, M. (orgs.) *Pasado y presente en el agro argentino.* Buenos Aires: Luminere, 2008. p. 547-570

DEVOTO, R. *Contratistas de servicio y contratistas de producción en la visión de los años 80,* Temas de investigación n°39. INTA Pergamino, 1989.

FORNI, F.; TORT, M. I. *De chacareros a "farmers contratistas",* Serie documentos de trabajo, CEIL, n. 25, 1991.

FORTES, M. Introduction. In: GOODY, J. (ed.). *The Developmental Cycle in Domestic Groups*. Cambridge: Clarendon Press, 1958. p.1-14

GONZÁLEZ, M. del C. (org.) *Productores familiares pampeanos, hacia la comprensión de similitudes y diferenciaciones zonales.* Buenos Aires: Astralib Cooperativa, 2005.

GRAS, C.; HERNÁNDEZ, V. *El agro como negocio.* Producción, sociedad y territorios en la globalización. Buenos Aires: Biblos, 2013.

HERNÁNDEZ, V. *Agribusiness*, système financier et action politique en Argentine. In: PHELINAS, P.; SELIM, M. *La crise vue d'ailleurs.* Paris: L'Harmattan, 2010. p. 105- 137.

HERNÁNDEZ, V.; INTASCHI, D. Caleidoscopio socio-productivo en la Pampa contemporánea: agricultura familiar y nuevas formas de organización productiva. In: LÓPEZ CASTRO N.; PRIVIDERA, G. (org.). *Repensar la agricultura familiar.* Elementos para desentrañar la complejidad agraria pampeana. Buenos Aires: Ed. Ciccus, 2011. p. 223-247.

HERNÁNDEZ, V. Ruralidad globalizada y el paradigma de los agronegocios en las Pampas gringas. In: GRAS, C.; HERNÁNDEZ, V. (org.). *La Argentina rural.* De la agricultura familiar a los agronegocios. Buenos Aires: Ed. Biblos, 2009. p. 39-64.

HERNÁNDEZ, V.; FOSSA RIGLOS, M. F.; MUZZI, M. E. Figuras socioproductivas de la ruralidad globalizada. In: GRAS, C. y HERNÁNDEZ, V. *El agro como negocio.* Producción, sociedad y territorios en la globalización. Buenos Aires: Biblos, 2013. p. 151-169.

LLOVET, I. Contratismo y agricultura. In: BARSKY, O. (Ed.). *El desarrollo agropecuario pampeano.* Buenos Aires: INDEC, INTA e IICA, 1991. p.607-666.

LÓDOLA, A; FOSSATI, R. *Servicios agropecuarios y contratistas en la provincia de Buenos Aires.* Régimen de tenencia de la tierra, productividad y demanda de servicios agropecuarios. Buenos Aires: Universidad de Belgrano, Documento de trabajo 115, 2004.

LÓDOLA, A. *Contratistas, cambios tecnológicos y organizacionales en el agro argentino.* Buenos Aires: CEPAL, 2008.

LÓDOLA, A.; ANGELETTI, K; FOSSATI, R. Maquinaria agrícola, estructura agraria y demandantes, *Cuadernos de Economía*, Buenos Aires, n. 72, 2005. Ministerio de Economía de la Provincia de Buenos Aires.

MANILDO, L. *La identidad chacarera en las grietas del paisaje sojero.* Buenos Aires: Imago Mundi, 2013.

MINISTERIO DE ASUNTOS AGRARIOS. GOBIERNO DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES *Nuestra Provincia. Nuestro Campo.* El sector agropecuario de la Provincia de Buenos Aires. Buenos Aires: Ministerio de Asuntos Agrarios. Gobierno de la Provincia de Buenos Aires, 2007.

MURMIS, M. Sujetos agrarios y estilos de trabajo en el marxismo. In: MUZLERA, J.; SALOMÓN, A. *Sujetos sociales del agro argentino.* Configuraciones históricas y procesos de cambio. Rosario: Prohistoria, 2014. p. 25-34.

MUZLERA, J. *Chacareros del siglo XI.* Herencia, familia y trabajo en la Pampa gringa, Buenos Aires: Ed. Imago Mundi, 2009.

_____. *La modernidad tardía en el agro pampeano.* Sujetos agrarios y estructura productiva. Bernal: UNQ, 2013.

PALACIO, J. M. *La paz del trigo.* Cultura legal y sociedad local en el desarrollo agropecuario pampeano 1890 – 1945. Buenos Aires: Edhasa. 2004.

PERETTI, P. *Chacareros, soja y gobernabilidad.* Del Grito de Alcorta a la Resolución 125. Buenos Aires: Ciccus, 2013.

PIÑEIRO, M.; VILLARREAL, F. Modernización agrícola y nuevos actores sociales. *Ciencia Hoy,* Buenos Aires, v. 15, n. 87, p. 32-36, 2005.

POZZOLO, O.; FERRARI, C., CURRÓ C.; MOLTONI, L. *Caracterización de la empresa de servicios de cosecha en la Provincia de Entre Ríos.* In: XLII CONGRESSO BRASILEIRO DE ENGENHARIA AGRÍCOLA – CONBEA, 2013, Fortaleza. Resumo Ampliado, Fortaleza: Universidade Federal do Ceará e a Associação Brasileira de Engenharia Agrícola, 2013. p.1-4.

THORNTON, R. *La empresa familiar agropecuaria en la era posmoderna*. Buenos Aires: De los cuatro vientos, 2005.

TORT, M. I. *Los contratistas de maquinaria agrícola:* una modalidad de organización económica del trabajo agrícola en la Pampa húmeda, Documento de trabajo, CEIL, n. 11, Buenos Aires, 1983.

VILLA, M. Born to be Farmers? Changing Expectations in Norwegian "Farmers" Life Courses, *Sociologia Ruralis,* Wageningen, v. 39, n. 3, p. 328-342, 1999.

WEBER, M. *Economía y sociedad.* Esbozo de sociología comprensiva. México: Fondo de Cultura Económica, 2008.

Capítulo 12

Discurso empresarial *versus* realidade camponesa na produção de soja no departamento de Santa Cruz, Bolívia. Uma leitura a partir da ecologia política

• • • • • • •

Enrique Castañón Ballivián

INTRODUÇÃO

Nas últimas décadas, a produção de soja na América do Sul cresceu de modo significativo. Enquanto, no começo da década de 1970, a soja ocupava 1,44 milhão de hectares, no ano de 2009 foram semeados mais de 42 milhões de hectares (Catacora-Vargas et al., 2012). Esse impressionante crescimento se acelera a partir da década de 1990, como consequência da liberalização comercial e da implantação de pacotes tecnológicos baseados em variedades geneticamente modificadas. Os níveis de expansão desse cultivo significaram transformações rurais importantes no cone sul e seus impactos, tanto sociais quanto ambientais, foram extensamente documentados (Santos; Oyhantcabal; Narbondo, 2012; Catacora-Vargas et al., 2012; Pengue, 2004; Joensen; Semino; Paul, 2005).

A produção de soja na região sul-americana é praticada em grande escala (tipicamente em propriedades com mais de 500 hectares, ainda que também existam pequenos produtores que a cultivem em menos de 100 hectares), motivo pelo qual os trabalhos na lavoura estão totalmente mecanizados. Além disso, o uso de sementes transgênicas e de uma ampla variedade de agroquímicos também está generalizado (Catacoara-Vargas et al., 2012). À medida que aumentou a tecnificação da produção, seu controle foi passando para as transnacionais do agronegócio[1]. De fato, está evidenciado que a expansão da

---

Traduzido por Heitor Levy.

[1] As transnacionais do agronegócio são aquelas companhias que dominam o comércio mundial de grãos de maneira oligopólica: Archer Daniels Midland (ADM), Bunge, Cargill, e Louis Dreyfus;

soja na América do Sul simboliza o aumento de poder e de influência dessas empresas sobre a agricultura, em clara concordância com o projeto de globalização neoliberal (Bernstein, 2010). Nos últimos anos, cerca de 90% da soja semeada na América do Sul se encontra no Brasil (50%) e na Argentina (40%), enquanto os 10% restantes se dividem entre Paraguai, Uruguai e Bolívia (Catacora-Vargas et al., 2012).

Se a produção de soja é marginal à escala regional, na escala nacional o seu cultivo ocupa mais de um terço do total da superfície cultivada. Estima-se que, atualmente, existem em torno de 1.237.000 hectares do grão oleaginoso semeados nas planícies do departamento[2] de Santa Cruz, no leste do país (CAO, 2014). A expansão da soja é marca de uma transformação radical da estrutura agrícola boliviana nas últimas décadas. Enquanto em meados da década de 1980 apenas 9% da superfície cultivada era destinada à produção de *commodities* industriais, em 2012 essa proporção chegou a 48%; aumento explicado essencialmente pelo *boom* da soja nos últimos anos. Além disso, a soja passou a ser o cultivo mais semeado na Bolívia, superando cultivos tradicionais como a batata e o milho em uma proporção de 6 para 1.[3] Do total de soja produzida no país, praticamente 80% tem por destino o mercado internacional, constituindo-se no principal produto de exportação boliviano depois dos minerais e dos hidrocarbonetos.

De maneira similar ao que ocorreu nos demais países da região, o estabelecimento e consolidação do agronegócio da soja na Bolívia foi obra dos governos neoliberais, particularmente durante a década de 1990. Contrariando sua ortodoxia ideológica, o Estado neoliberal apoiou de maneira decisiva, aos empresários da soja, tanto com políticas públicas, quanto com projetos de investimento. Entre as ações mais claras, pode-se destacar duas: 1) os esforços para obter acesso a mercados na Comunidade Andina de Nações (CAN) desde que essa foi declarada como zona aduaneira em 1993; e 2) a execução de um projeto financiado pelo Banco Mundial e pelo Banco Interamericano de Desenvolvimento, denominado *Tierras bajas del Este*, que implantou as bases materiais para a expansão da produção de soja para o leste da cidade de *Santa Cruz de la Sierra*.

Paralelamente, um discurso político que permitisse dar legitimidade política para esse projeto agrário foi construído pelo empresariado da soja em

---

e devido a suas iniciais, são comumente denominadas como o grupo ABCD (Murphy, Burch, y Clapp, 2012).

[2] "Departamento", na Bolívia, é o equivalente a estado da federação no Brasil. Optamos por manter essa denominação (N.T.).

[3] Para maior informação sobre a estrutura agrícola boliviana consultar Castañón (2014).

aliança com os governos neoliberais. A soja foi apresentada como uma *commodity* com "vantagens comparativas" que levaria o país a uma efetiva inserção no comercio internacional, o que por sua vez traria progresso para o conjunto da sociedade boliviana. Embora esse discurso tenha mudado com o tempo – principalmente pela necessidade de acomodar-se ao novo contexto político, depois da chegada do presidente Evo Morales ao poder – ele continua tendo um correlato político até os dias atuais. De fato, as políticas de Estado a médio prazo, propostas pelo atual governo no âmbito da denominada *Agenda Patriótica 2015*, incluem uma significativa expansão da fronteira agrícola. A magnitude dessa expansão ainda não é conhecida, ainda que se saiba tratar-se de milhões de hectares. Se forem mantidos os atuais padrões agrários no departamento de Santa Cruz, tal expansão estaria praticamente dedicada ao cultivo de soja.

Este capítulo aborda a construção social e política do discurso empresarial em torno da soja na Bolívia e a contrasta com a realidade local camponesa no município de *Cuatro Cañadas*, o de maior produção de soja no departamento de Santa Cruz. A análise do discurso empresarial está baseada principalmente em uma revisão de documentos oficiais do setor e de artigos de imprensa. Já a análise local se fundamenta em informação primária obtida em duas comunidades camponesas por meio de entrevistas semiestruturadas com informantes-chave e de um questionário realizado em 50 lares. Embora o tamanho da mostra não permita uma generalização estatisticamente significativa, as comunidades estudadas foram selecionadas, com a ajuda de informantes-chave, por constituírem exemplos adequados da realidade socioeconômica e agrária da região. Por outro lado, embora se identifiquem vários elementos do discurso empresarial, se ressalta em particular o contraste ou a discordância quanto ao suposto caráter inclusivo do agronegócio da soja e os resultados obtidos em campo.

1. O ENFOQUE DA ECOLOGIA POLÍTICA

Em seu influente livro *Land degradation and society*, Blaikie e Brookfield (1987) argumentam que a ecologia política, em essência, combina preocupações ecológicas com uma análise da economia política que enfatiza a dialética constante entre a sociedade e o uso dos recursos naturais, considerando as diferentes classes e grupos sociais que aí convergem. Em outras palavras, a ecologia política examina a relação natureza-sociedade através da análise das formas sociais que se estabelecem no acesso e controle sobre os recursos naturais (Watts; Peet, 2004). O aproveitamento dos recursos naturais é um fato

essencialmente político, no sentido de que se criam inevitavelmente conflitos de interesses pela distribuição dos benefícios e prejuízos que ele acarreta. Esses conflitos, por sua vez, são determinados pela distribuição do poder no interior da sociedade, o qual obedece principalmente à razão de classe, ainda que também sofram influência de razões étnicas e de gênero, entre outras (Swyngedouw, 2004).

Uma das características distintivas da ecologia política é sua perspectiva, com a qual explica as causas das transformações agrárias e ambientais. Longe de ressaltar somente as causas imediatas e palpáveis, eleva o nível de explicação e de abstração buscando causas mais estruturais por meio da análise de "cadeias de explicação" em múltiplas escalas (Blaikie; Brookfield, 1987). Nesse sentido, têm particular relevância estruturas como as instituições estatais, os mercados globais e, em geral, a economia política regional e global, como fatores determinantes dos processos de transformação locais.

Essa disciplina surge fundamentalmente com a intenção de ressaltar e explicar o papel dos aspectos políticos na transformação e no manejo ambiental. Em outras palavras, busca-se desmistificar o suposto caráter apolítico do manejo dos recursos naturais, como se esse fosse uma questão estritamente "técnica", concernente unicamente às ciências puras, como a biologia ou a ecologia. Nos últimos anos, contudo, a análise dos aspectos políticos no âmbito da disciplina tem ocupado o centro das contribuições, ao ponto de que tenha sido denunciado um trato apenas tangencial das questões ecológicas em sentido estrito. Em resposta, defensores da disciplina argumentaram que, frequentemente, as preocupações com a falta de análises ecológicas refletem uma concepção reduzida do meio ambiente como sendo apenas um ente biofísico, enquanto a perspectiva dialética da ecologia política busca precisamente abordar o tema de distintas maneiras, inclusive questionando as representações dominantes do que constitui "o natural" (Walker, 2005). Certo é, contudo, que esses estudos lidam com mudanças ambientais – ou quiçá mais precisamente, com as causas e consequências dessas mudanças – ainda que de maneira implícita. Neste capítulo, por exemplo, se denuncia a manipulação discursiva como uma arma para legitimar um projeto agrário que tem por consequência não somente o enriquecimento de um reduzido grupo, mas também altos níveis de desflorestamento. Desse modo, se estabelece uma clara ligação entre o estudado e as preocupações ecológicas/ambientais.

Dentre as teses centrais da ecologia política, documentadas por Robbins (2003), duas têm relevância direta para a análise conduzida neste capítulo. A primeira tese destaca a importância do conhecimento, dos discursos e dos valores predominantes para as dinâmicas de poder. Nesse sentido, o poder

não é exercido apenas materialmente através do controle efetivo sobre os meios de produção e os recursos naturais, mas também no âmbito das ideias e dos discursos. No entanto, como as dinâmicas de poder estão estreitamente relacionadas com a luta de classes no interior da sociedade, comumente as ideias e discursos hegemônicos são aquelas da classe dominante. Do ponto de vista da ecologia política, chama-se atenção para o papel desempenhado pelos discursos na legitimação de agendas particulares, que buscam um determinado uso dos recursos naturais.

A segunda tese relevante insiste na problemática da "marginalização". Nas áreas rurais, os processos de marginalização são resultado de determinadas relações sociais que se estabelecem em função do contexto produtivo e das dinâmicas do capital. Em particular, se alertou que os processos de modificação da agricultura e da vida rural em geral levam a uma maior dependência frente ao dinheiro, o que por sua vez reproduz a "marginalização". Em tais circunstâncias, ademais, são suscitados processos de proletarização, sobretudo entre os grupos mais vulneráveis (Kay, 2006).

Ambas as teses têm relevância para a problemática da soja na Bolívia e, portanto, podem se constituir em potentes eixos analíticos, como se verá adiante. Aqui basta ressaltar duas dinâmicas principais que ressoam estes princípios teóricos: 1) existe uma clara manipulação discursiva, por parte dos empresários do agronegócio, que busca legitimar seu projeto agrário particular, se utilizando de suposições de ampla aceitação social que, como se demonstra neste trabalho, contrastam com a realidade local; 2) existe uma crescente marginalização das famílias camponesas em Santa Cruz, que acentuou a diferenciação social e, por conseguinte, a proletarização do estrato mais vulnerável. Essas são as questões que ocupam o resto deste documento.

2. O GRÃO DE OURO? O DISCURSO EMPRESARIAL SOBRE O AGRONEGÓCIO DA SOJA DO PONTO DE VISTA DA ECOLOGIA POLÍTICA

A implementação do ajuste estrutural em 1985 e as sucessivas reformas neoliberais na Bolívia se justificaram sob os argumentos de conquistar a estabilidade macroeconômica e um crescimento econômico que permitisse alcançar maiores níveis de bem-estar. Embora tenha ocorrido um êxito relativo quanto aos fins de estabilização (Antelo, 2000), o impacto no crescimento econômico e nas condições sociais tem sido bastante questionado. De fato, há evidência de que as políticas neoliberais contribuíram para o aumento da desigualdade

em toda a região (Hoffman; Centero, 2004). A implementação do modelo neoliberal modificou radicalmente a estrutura econômica do país, principalmente através da liberalização comercial, da priorização do setor privado e da consequente redução do Estado. Um dos setores mais afetados pela nova política econômica instaurada foi, sem dúvida, o setor agrícola (Pérez, 2007).

De maneira similar ao que aconteceu no resto da América Latina (García, 2003), as políticas neoliberais consolidaram, na Bolívia, uma estrutura agrícola dual onde, apesar de sua complexidade e diversidade, é possível identificar dois grandes grupos. De um lado se encontra a grande maioria, composta por agricultores e assalariados agrários, de origem camponesa e indígena,[4] que foram sistematicamente abandonados pelo Estado e cuja atividade produtiva, em consequência de limitações estruturais, tende a ser precária e de baixa produtividade. Do outro lado surgiu, no departamento de Santa Cruz, um setor empresarial que, de mãos dadas com os governos neoliberais, conseguiu consolidar um sistema produtivo agroindustrial, altamente intensivo em capital e tecnologia, ligado a mercados internacionais de *commodities* agrícolas, principalmente ao da soja (Castañón, 2014). Como anteriormente mencionado, a consolidação desse setor empresarial foi possível graças ao Estado neoliberal, cujas políticas comerciais, agrárias e de investimento, estiveram focadas em viabilizar a competitividade da produção de soja (Pérez, 2007).

Paralelamente ao estabelecimento das bases materiais do setor, o empresariado da soja deu início à construção de um discurso que aportasse legitimidade pública a um projeto que, por suas dimensões, iria modificar radicalmente não apenas a paisagem rural do departamento de Santa Cruz, mas a estrutura agrária nacional em seu conjunto (Pérez, 2007; Castañón, 2014). O discurso empresarial sobre a produção de soja tem girado em torno de três argumentos principais: 1) a exportação da soja e seu respectivo "efeito multiplicador" são um pilar fundamental do crescimento econômico da Bolívia; 2) a produção de soja representa um aporte vital para a segurança alimentar do país; 3) a produção de soja não é um domínio exclusivo de uma elite empresarial, constituindo-se como uma atividade inclusiva que representa uma opção real para o campesinato da região. Esse discurso foi difundido de maneira relativamente coerente não só por meio das publicações da associação empresarial, mas também nos meios nacionais de comunicação de massa, principalmente os escritos.

No decorrer do tempo, contudo, o discurso tendeu a enfatizar certos argumentos incorporando a eles os matizes necessários em função do con-

---

[4] Segundo o *Ministerio de Desarrollo Rural y Tierras,* existem na Bolívia 775.000 unidades produtivas, das quais 94% correspondem a famílias camponesas e/ou indígenas (MDRyT, 2014).

texto político particular do país, se podendo aí distinguir dois momentos. O primeiro correspondeu ao surgimento e consolidação da produção de soja durante a década de 1990 e começo da década de 2000, no auge do neoliberalismo. O segundo momento se caracteriza pela ascensão do presidente Evo Morales ao poder no ano de 2006, o qual motivou, depois de um período de confrontação, uma adequação quanto ao discurso empresarial sobre a soja. A análise realizada a seguir está centrada no segundo momento da construção discursiva.

Inicialmente, o discurso empresarial se baseava no jargão economicista neoclássico. Assim, a soja era apresentada como a nova *commodity* com "vantagens comparativas" capaz de incorporar o país no comércio internacional. Em tempos de fundamentalismo neoliberal, quando os governos reivindicavam "exportar ou morrer", esse tipo de pensamento coincidia com o discurso dominante de progresso. Consequentemente, durante este período, o discurso do empresariado da soja estava centrado em ressaltar o êxito da exportação de soja, bem como a importância de seu "efeito multiplicador" para a economia boliviana. Se, por um lado, o valor das exportações de soja aumentou significativamente nas ultimas décadas até converter-se na principal exportação não tradicional do país,[5] dados recentes sugerem que a soja não é parte determinante do Produto Interno Bruto (PIB) do país, nem no do departamento de Santa Cruz (Sheriff, 2013). O verdadeiro "efeito multiplicador" gerado por esse grão oleaginoso é, além disso, questionado uma vez que as estatísticas oficiais não levam em conta o nível real de impostos que aporta o setor, os subsídios que o favorecem, as divisas voláteis, e o destino final dos lucros, que em várias ocasiões terminam em bancos fora do país (Urioste, 2011).

Sem dúvida a chegada ao poder do *Movimiento al Socialismo* (MAS) a partir de 2006, modificou radicalmente o contexto político nacional. A elite política tradicional perdeu o controle do aparato estatal e, com isto, o empresariado de Santa Cruz perdeu o controle da política pública agrária e alimentar, que esteve historicamente sob sua tutela desde a década de 1970. Basta ver o perfil dos ministros da agricultura dos governos anteriores para verificar sua proximidade com a agroindústria de Santa Cruz. De fato, a defesa de seus interesses por parte do Estado foi, em reiteradas oportunidades, reconhecida por esta associação,[6] como demonstra o discurso de Carlos Rojas quando de

---

[5] Entre 1992 e 2012, o valor das exportações de produtos derivados da soja aumentou de 56 para 989 milhões de dólares (INE, 2012).

[6] Dois ex-ministros da agricultura, que possibilitaram a implementação dos transgênicos no país foram condecorados, no ano de 2011, pela associação do empresariado da soja (Los Tiempos, 2011).

sua posse como presidente da *Asociación de Productores de Oleaginosas y Trigo* (Anapo)[7] no ano de 2005 (Anapo, 2012):

> [...] observamos o apoio recebido do Lic. Diego Montenegro, ex-gerente geral da Anapo, que durante sua gestão como ministro da agricultura conseguiu desenhar e aprovar várias das iniciativas propostas pelo setor agropecuário em geral, e oleaginoso em particular, durante muitos anos.

Durante os primeiros anos do governo do presidente Morales se estabeleceu uma relação de antagonismo com o empresariado agroindustrial. Esse setor optou por apoiar política e economicamente a contra-insurgência da elite boliviana sob a consigna de autonomias regionais (García Linera, 2014) além de tentar sabotar a política alimentar do governo pelo ocultamento de produtos que abriu espaço para o ágio e para a especulação (Pérez, 2009). No entanto, depois de uma série de disputas de força, a partir do ano de 2010 uma parte importante do empresariado de Santa Cruz decide assumir a derrota política e buscar uma aproximação com o governo que a permita continuar expandindo sua atividade empresarial. Essa mudança de atitude demandou uma transformação no discurso empresarial para que este pudesse se adequar às premissas do denominado "*proceso de cambio*".[8] Consequentemente, o discurso do empresariado da soja começou a girar ao redor de dois eixos: a importância alimentar para o país e o caráter inclusivo desta atividade, que representaria uma grande oportunidade não só para os empresários, mas também para os camponeses.

Em relação ao primeiro eixo, é evidente que a reconfiguração do discurso pretende instaurar a noção de que a alimentação dos bolivianos depende diretamente do agronegócio. Essencialmente, se busca estabelecer que essa atividade tem como finalidade principal "dar de comer ao país" para, dessa maneira, desviar a atenção da clara finalidade de lucro e acumulação de capital que, na prática, caracteriza a atividade de produção de soja. Em sintonia com essa mudança, os representantes desse setor, que na década de 1990 orgulhosamente

---

[7] A *Asociación de Productores de Oleaginosas y Trigo* (Anapo), com sede na cidade de *Santa Cruz de La Sierra* tem por missão: "Representar, defender, assessorar e assistir aos produtores de oleaginosas e trigo do departamento de Santa Cruz, promovendo a competitividade e a sustentabilidade, com liderança e compromisso, apoiados em uma estrutura organizacional sólida e processos de melhora contínua". Essa associação, que usualmente se apresenta como um ente de caráter técnico que busca a difusão de tecnologias, teve paralelamente um claro papel político de defesa dos interesses da elite agrária do leste do país. Devido ao poderio econômico de seus membros, seu correlato político foi historicamente determinante no país em geral, e na região em particular.

[8] Foi denominado *"proceso de cambio"* o conjunto de mudanças estruturais na sociedade boliviana proposto pela administração do presidente Morales.

se autodenominavam "*empresarios del agro*" como um signo de status e para distinguir-se dos camponeses, hoje em dia retomaram termos mais simples, como "produtor" ou "agricultor". Trata-se de uma construção poderosa, pois coloca o setor como o provedor do mais essencial para a vida e lhe confere um papel no atual "*proceso de cambio"*. De fato, em um recente discurso na presença do Presidente Morales, o atual presidente da Anapo afirmou que: "[...] nós, produtores, seguiremos fazendo o que melhor sabemos fazer: produzir alimentos para garantir a segurança alimentar do país" (Anapo, 2014).

Embora se afirme que o esforço do setor está focado na produção de alimentos para resguardar a segurança alimentar do país, na prática trata-se principalmente de vender *commodities* para o mercado internacional. Sem negar que uma parte da soja produzida é destinada para a alimentação do gado boliviano e para o abastecimento interno de óleo, ao analisar os dados fica evidente que isso não é o principal. Estimou-se que do total da produção de soja na Bolívia – que em 2013 alcançou cerca de 2,5 milhões de toneladas – 20% se destina à produção de óleo comestível refinado, e que somente um quinto deste óleo é comercializado no mercado interno. O restante, 80% da produção do grão oleaginoso, é destinado à elaboração de matéria seca para alimentar o gado sendo exportada sua grande maioria, ainda que os dados sejam menos claros (Pacheco, 2011). O fato de que a grande maioria da produção de soja tenha por destino os mercados internacionais e não o abastecimento do mercado doméstico é invisibilizado pelo setor que, quando se refere às exportações, o faz em termos de "saldos" (Vargas, 2014), quando na realidade se trata da maior parte da produção. Além disso, o aporte real para a segurança alimentar do país é questionado pelo fato de que sua expansão parece implicar na substituição de outros cultivos de maior importância alimentar como o trigo e o milho,[9] dinâmica que poderia se exacerbar com a aprovação da produção de biocombustíveis (Pacheco, 2011).

O segundo eixo do discurso pretende se alinhar com uma noção central do novo momento político do país: a inclusão social, econômica e política dos grupos historicamente marginalizados. Consequentemente, nos últimos anos, o discurso empresarial enfatizou o caráter inclusivo da produção de soja, argumentando que essa não apenas gera emprego para a população rural mas, além disso, constitui-se em uma oportunidade de progresso real para o campesinato. Dessa maneira, foi feito um esforço sistemático para mostrar que

---

[9] De fato, as estatísticas oficiais mostram que a impressionante expansão do cultivo de soja nas últimas décadas está criando um desajuste na estrutura agrícola boliviana. Hoje, para cada hectare cultivado com batata, trigo ou milho há mais de seis cultivados com soja.

o setor da soja é formado por uma grande variedade de tipos de produtores, que inclui uma forte presença camponesa. Assim, são comuns as alusões de que a maioria dos filiados da Anapo é composta por pequenos produtores de origem camponesa: “Uns 14.000 agricultores cultivam soja, dos quais 80% são pequenos produtores” (Anapo, 2014). Embora tais afirmações guardem certa concordância com a realidade, o que não está dito é que esses pequenos produtores são uma minoria da população camponesa (ver abaixo) e que existem desigualdades marcadas nas relações de poder entre os diversos tipos de produtores, pois, apesar da diversidade, o controle sobre a base material do setor (terra e indústria) ainda está nas mãos de uma pequena elite de grandes empresários.

Sem dúvida, o mais claro sinal político que o empresariado de Santa Cruz utilizou para apoiar o discurso da inclusão foi nomear o Sr. Demetrio Pérez, um produtor de soja de origem camponesa, como presidente da Anapo. Nascido no departamento de Potosí, Demetrio Pérez exemplifica um caso “exitoso” de inclusão camponesa, onde um migrante das terras altas se incorpora à dinâmica agroindustrial conseguindo consolidar e expandir sua atividade até converter-se em um produtor médio. Essa foi a primeira vez que o principal representante da associação não provém da elite de Santa Cruz, mas do campesinato.[10] Simbolicamente, seu efeito foi poderoso a ponto de marcar uma mudança na relação entre o empresariado da soja e o governo do MAS. Segundo o próprio Demetrio Pérez, sua relação com o presidente Morales é de proximidade e confiança. Isso graças ao fato de compartilharem a origem camponesa e um compromisso com o desenvolvimento dos pequenos produtores, em suas palavras:

> Tanto ele [o presidente Morales] como eu somos de origem camponesa e ambos buscamos o desenvolvimento dos pequenos produtores. Esse foi quiçá o gancho para que me convidasse a uma reunião em que pretendíamos desmistificar que Anapo estava sendo dirigida por oligarcas e detentores de terras... O importante é que conseguimos avanços importantes para o setor. E, além disso, nos convertemos em ponte para a abertura de dialogo com outros setores (Revista In, 2011).

Contudo, ao estudar a realidade camponesa no departamento de Santa Cruz nos damos conta de que o êxito produtivo alcançado pelo atual presidente da Anapo não é regra, mas exceção. Com efeito, a expansão da soja

[10] Embora esse fato possa ser interpretado como uma manobra estratégica do empresariado, representa também um reflexo do rompimento do imaginário subalterno em que o setor camponês/indígena estava imerso antes da chegada de Evo Morales à presidência.

como processo de especialização produtiva intensiva em capital acaba por exacerbar a diferenciação social camponesa; esta análise é o que se apresenta na seção seguinte. Através de dados primários coletados em duas comunidades camponesas do município de *Cuatro Cañadas* – atualmente o município com maior produção de soja no país –, se desconstrói este último argumento que apresenta o agronegócio da soja como uma alternativa inclusiva para a população camponesa. Questionar empiricamente as premissas do discurso empresarial é importante devido à sua influência não somente nas políticas públicas, mas também no imaginário social sobre a relação entre o agronegócio e o campesinato.

3. PRODUTORES E POVOADORES: PROCESSOS DE DIFERENCIAÇÃO CAMPONESA EM TORNO DO AGRONEGÓCIO DA SOJA

Esta seção está baseada em trabalho de campo realizado no ano de 2013 em duas comunidades camponesas, *Naciones Unidas* e *Nuevo Palmar*, localizadas no município de *Cuatro Cañadas*. A evidência empírica é derivada de um questionário realizado em 50 lares, de quatro grupos focais e de uma série de entrevistas semiestruturadas com informantes-chave.[11] O questionário coletou dados gerais sobre a situação socioeconômica e alimentar[12] dos lares distinguindo-os por estratos de riqueza para tornar visível os padrões de diferenciação social. Adicionalmente, a análise foi complementada com estatísticas oficiais, investigações prévias e informes da associação de produtores de soja. A seção começa com uma breve descrição contextual para depois passar à análise dos padrões de diferenciação social evidenciados.

Os primeiros assentamentos no atual município de *Cuatro Cañadas* se estabeleceram na década de 1960 como parte de uma política estatal de colonização das terras baixas do país. Essa política comumente conhecida como "*Marcha al Oriente*", buscava consolidar um novo polo de desenvolvimento econômico no oriente do país com base no setor agrícola do tipo agroindustrial. Alinhados com os planos de desenvolvimento da época, esses esforços estavam focados principalmente na substituição de importações, mas, no caso

[11] A informação primária coletada não é estatisticamente representativa em relação ao município, contudo, as comunidades estudadas foram cuidadosamente selecionadas com a ajuda de informantes-chave, podendo ser consideradas exemplos válidos de comunidades camponesas típicas na região.

[12] Os achados relacionados às implicações alimentares da expansão da soja em comunidades camponesas foram discutidos em outro trabalho. Ver Castañón (2014).

boliviano, buscavam também romper com o caráter monoprodutor da economia, que até então estava praticamente dominada pela mineração. Além disso, o deslocamento demográfico para o oriente reduziria a pressão sobre a terra no ocidente da Bolívia. Durante a década de 1970 foi o *Instituto Nacional de Colonización* (INC) quem promoveu uma parte importante dos assentamentos no departamento de Santa Cruz; não obstante, a maior parte da colonização se deu de maneira espontânea nas décadas seguintes graças aos fluxos migratórios camponeses do ocidente, que vendiam sua mão de obra inicialmente na safra da cana e posteriormente na colheita do algodão.

Antes do *boom* da soja, a paisagem dessa zona estava dominada por comunidades camponesas dispostas nos denominados "núcleos de colonização". Das 652 famílias aí assentadas, praticamente a totalidade (97,5%) dispunham de terra própria, com superfície média de 50 hectares. Praticava-se uma agricultura de "roça e queimada", característica dos assentamentos colonizadores, que estava focada principalmente na produção de arroz (28%) e de milho (64%). Embora o trabalho agrícola constituísse a principal atividade econômica para mais de 80% das famílias, a atividade agrícola ocupava somente 16% do território.

Contudo, a situação agrária e produtiva se modificou radicalmente à medida que o agronegócio da soja começou sua acelerada expansão em meados da década de 1990. Na zona em questão, a expansão da soja se deu a partir de 1993 com a implementação do projeto "*Tierras Bajas del Este*", que contou com financiamento do Banco Mundial e do Banco Interamericano de Desenvolvimento. Esse projeto destinou cerca de 50 milhões de dólares para criar as bases materiais que permitissem a expansão agroindustrial; nesse sentido, foram construídas estradas e infraestrutura produtiva além do desenvolvimento de mecanismos de crédito e planos de ordenamento territorial. Com a colaboração de um contexto de preços internacionais favoráveis, o projeto foi notoriamente exitoso no que se refere à expansão da soja. No ano 2000, no município de *Cuatro Cañadas,* a soja já estava presente em quase 140.000 hectares e continuaria subindo até alcançar 245.000 hectares em 2012, o que corresponde a um aumento de 75% em apenas 12 anos (Castañón, 2014). De fato, a quantidade de soja que hoje é semeada no município faz com que ele seja chamado de "capital da soja", ainda que, como mencionado, em comparação com outros países da região a magnitude é certamente modesta.

Em Santa Cruz, como acontece em outros contextos, o modelo produtivo do agronegócio se caracteriza por um uso altamente intensivo de tecnologia e de capital. Consequentemente, a incursão exitosa nessa dinâmica produtiva está sujeita a: 1) disponibilidade de terra que assegure a escala de produção; e

2) disponibilidade de capital que permita a implementação do pacote tecnológico. Dessa maneira, se estabelece de fato a marginalização de uma grande parte das famílias camponesas. Isso porque apesar de importantes processos históricos, como a reforma agrária de 1953, o campesinato boliviano ainda enfrenta limitações estruturais quanto ao acesso à terra e as relações de troca que estabelece com o resto da sociedade, que continuam sendo desiguais, fato que reproduz sua condição de pobreza.

No contexto estudado, cerca de um terço das famílias não possui terra e, entre aquelas que possuem alguma parcela, a superfície média continua sendo a de 50 hectares do núcleo de colonização. Por outro lado, ainda que contando com terra própria, o investimento necessário para o cultivo se encontra fora do alcance da maioria das famílias camponesas.[13] Consequentemente, incursionar no agronegócio significa aceder a créditos. Mas como confirmam os testemunhos locais, trata-se de um mecanismo arriscado que, nos anos de adversidade climática, termina levando à perda das propriedades para o pagamento de dívidas. Mesmo nos anos em que o clima favorece a produção, a margem de lucro em uma parcela de terra média é suficiente para cobrir os créditos e as necessidades básicas do lar, sem que a geração de economias seja significativa. Assim, a capitalização das famílias acaba sendo um processo incerto e, quando acontece, requer um tempo considerável. De fato, aqueles camponeses que conseguiram capitalizar-se o suficiente para se consolidar nesse modelo produtivo tiveram que trabalhar suas terras por mais de 15 anos. Sua consolidação, contudo, não depende apenas da acumulação de capital, mas também de que, através dessa, consigam assegurar um maior acesso a terra e a tecnologia (Castañón, 2013).

O modelo do agronegócio, além disso, aprofunda a comodificação da vida rural em geral e da agricultura em particular. Dessa maneira, as relações sociais passam a estar mediadas, sobretudo, pela lógica do capital e a dependência frente ao dinheiro se aprofunda. Isso, por sua vez, se desdobra em processos de diferenciação social determinados pelas condições em que a riqueza se converte em capital, particularmente quando o capital não é consumido individualmente, mas investido produtivamente no desenvolvimento dos meios de produção (Bernstein, 1977). Dessa maneira, as relações sociais de produção acabam estabelecendo, de modo geral, três grandes grupos de camponeses: ricos, médios e pobres. Em *Cuatro Cañadas*, tais processos de diferenciação social são bastante evidentes ainda que isso não necessariamente

[13] No caso da soja, os insumos agrícolas representam mais de 60% do custo de produção, que na zona estudada é de aproximadamente US$ 400/ha (CAO, 2014).

sugira tratar-se de processos rígidos, homogêneos e/ou irreversíveis. De fato, dentro desses grupos nos deparamos com situações particulares variáveis em função da capacidade de cada família de se relacionar com o contexto socioeconômico, mas isto não invalida a distinção analítica.

Os "pobres" são cerca de um terço do total da população camponesa estudada, aproximadamente 31% da amostra. Aqueles que formam esse grupo geralmente são imigrantes "tardios", que chegaram à zona nos últimos anos ou são filhos de antigos colonos. É por essa razão que a grande maioria não possui terras, ainda que em alguns casos consigam ter acesso a pequenos lotes para cultivo de hortas familiares. Consequentemente, esses lares não são capazes de garantir sua reprodução através de sua própria produção, tendo que vender sua mão de obra de maneira regular; se constituem, assim, em um proletariado em formação.

Essas famílias se empregam como diaristas nas plantações dos empresários, dos menonitas, e também naquelas dos camponeses mais abastados. Contudo, recorrem a uma combinação de empregos de acordo com a demanda e utilizam de toda a mão de obra disponível na família, sendo comum que os filhos mais velhos trabalhem. De modo geral, essas famílias reconhecem a falta de acesso à terra como a principal causa do árduo regime de trabalho que lhes cabe. "Como nós não temos terra, busco trabalho aqui e ali, para me manter, para viver", declarou, a esse respeito, um dos entrevistados.

A vulnerabilidade desse grupo está fundamentada no acesso diferenciado aos recursos produtivos que têm as famílias, principalmente terra e capital. Sua posição nas relações de produção locais se traduz de modo cabal em uma precariedade de suas condições materiais de vida. Em sua grande maioria, esses lares dispõem de poucos cômodos feitos de adobe[14] e se localizam na periferia dos povoados. Usando as palavras de um entrevistado: "Nós estamos vivendo assim, nós que vivemos na periferia, que só temos o lote". Devido ao fato de que dependem fundamentalmente da venda de seu trabalho, e não de sua própria produção, são conhecidos localmente como "povoadores".

Por outro lado, o segmento majoritário da população é formado por camponeses "médios", que correspondem a 58% da amostra. Esse grupo se caracteriza por contar com a propriedade da terra, mas enfrenta limitações quanto à disponibilidade de capital. Em sua maioria, essas são as famílias que fizeram parte dos processos de colonização desde os anos 1970, motivo pelo qual comumente conservam sua parcela-tipo, com superfície de 50 hectares. A

---

[14] O adobe é uma peça de construção feita de massa de barro, muito comum nas zonas rurais dos Andes bolivianos.

falta de capital, contudo, os exclui da dinâmica agroindustrial. Embora algumas famílias optem pelo crédito para ter acesso ao pacote tecnológico, a maioria prefere arrendar suas terras para outros produtores – camponeses ou menonitas – que contem com o capital necessário. Essa aversão ao crédito parece estar baseada em experiências negativas de outras famílias, que acabaram vendendo suas parcelas de terra e migrando devido ao endividamento. Tal problemática está claramente colocada no seguinte testemunho: "Como não temos dinheiro para o trator e os produtos, temos que alugar a terra; alguns tentaram com o banco, mas quando veio a seca se endividaram muito... tiveram que vender sua parcela de terra e ir mais pro interior, pra *Guarayos*".

Em lugar de vender sua parcela de terra, essas famílias usualmente recebem 25% do lucro líquido obtido com o cultivo. Isso faz com que compartilhem o risco com os produtores, mas lhes permite ter renda suficiente para custear as necessidades básicas das famílias com folga. Esses acordos, no entanto, variam em função da dinâmica do mercado de terras local e das relações de parentesco/amizade entre as partes. Por outro lado, é comum também que nesse estrato a mão de obra familiar seja destinada à pecuária extensiva como atividade complementar. Em termos gerais, essas famílias conseguem sua reprodução com base em seu trabalho e sua terra, mas o fazem somente pelo estabelecimento de relações particulares com outros grupos que possuem o capital suficiente para produzir, dentre os quais se destacam os camponeses "ricos" das próprias comunidades.

Como sugerido anteriormente, as famílias camponesas que chegam a se consolidar no agronegócio passaram por processos de acumulação exitosos, ainda que geralmente árduos e de longa duração. De fato, em sua maioria são colonizadores assentados nessa zona por mais de 15 anos. Nas comunidades camponesas estudadas, tais famílias representam uma clara minoria, chegando somente a 10% da amostra. Sua estratégia é baseada em um ciclo de reprodução ampliada de capital que lhes permite investir em maiores níveis de meios de produção e força de trabalho. Embora possuam formalmente uma superfície média de 67 hectares, na prática controlam entre 100 e 200 hectares através do arrendamento e possuem o maquinário necessário para todo o processo produtivo. São esses camponeses "ricos" os que figuram nas estatísticas oficiais sob o rótulo de "pequenos produtores".

Assim, sua situação econômica privilegiada lhes confere uma posição de poder no interior das comunidades. Por exemplo, devido ao fato de que monopolizam o maquinário nas comunidades, desfrutam de um tratamento diferenciado por parte dos camponeses "médios" que se esforçam para ganhar sua empatia como estratégia para assegurar futuros trabalhos em parceria. Além

disso, é interessante salientar que essas famílias são as que com maior frequência exercem os cargos comunais de autoridade, fato que, por sua vez, reforça sua posição de poder. Por outro lado, contudo, como "pequenos produtores" são subordinados frente à agroindústria e comumente recebem um tratamento discriminatório. Por exemplo, as associações de pequenos produtores camponeses denunciaram, em numerosas ocasiões, descontos irregulares nos centros de armazenamento e preços abaixo dos que se pagam aos empresários médios e grandes que têm relações muito próximas com o resto do *cluster* agroindustrial (Castañón, 2013).

CONCLUSÕES

Este documento analisou o discurso empresarial relacionado ao agronegócio da soja e o contrastou com evidências empíricas de nível local utilizando o enfoque da ecologia política. Particularmente, se examinou a premissa discursiva que apresenta esse modelo produtivo como "inclusivo" e, portanto, como uma oportunidade viável para o campesinato local. Através da informação primária coletada em duas comunidades do município de *Cuatro Cañadas* – em pleno epicentro da produção de soja no país – se demonstrou que o agronegócio é uma opção viável somente para uma minoria das famílias camponesas porque requer significativas quantidades de terra e capital, o que está fora do alcance da grande maioria da população camponesa da região.

A análise apresentada mostra uma mudança no discurso empresarial, a qual pretende lhe dar legitimidade diante de um novo contexto sociopolítico na Bolívia. Como mencionado, um dos elementos centrais dessa mudança foi apresentar o agronegócio como um modelo que permitiria a plena participação do campesinato. Dessa maneira, "o inclusivo" é colocado em termos de igualdade de oportunidades no acesso ao modelo produtivo e a seus benefícios econômicos. Para sustentar essa posição, o empresariado recorre usualmente a suas estatísticas sobre o número de "pequenos produtores" envolvidos na atividade agroindustrial combinando-as com concessões simbólicas como nomear presidente da associação um produtor de origem camponesa.

No entanto, trata-se de uma manobra discursiva falaciosa na medida em que homogeneíza o campesinato e esconde os complexos processos de diferenciação social no interior dessa categoria. No contexto estudado, por exemplo, os camponeses dos estratos "pobre" e "médio" representam 89% da população amostrada, enquanto os camponeses "ricos" são somente 10%. Esse

pequeno grupo de camponeses "ricos" é o que consegue se inserir no modelo produtivo e por isso é o que aparece nas estatísticas da associação empresarial sob o rótulo de "pequenos produtores". É com base nesse grupo minoritário que se pretende construir uma generalização para o resto do campesinato da região, ignorando desse modo, a evidente discrepância social que classifica as famílias como "produtores" ou "povoadores".

Não obstante, concordando com Kay (2006), talvez seja mais apropriado falar de "inclusão discriminatória" e não de "exclusão". Isso porque o agronegócio absorve a totalidade do campesinato, mas o faz sob suas próprias condições. Quer dizer, o modelo permite uma inclusão funcional aos seus fins de acumulação de capital e não a finalidades igualitárias ressaltadas no discurso. De fato, a dinâmica produtiva implica processos de proletarização que buscam, em essência, garantir a disponibilidade de mão de obra barata. A participação da grande maioria das famílias camponesas ocorre em condições de subordinação, quando não de exploração.

Finalmente, como ilustra este documento, a ecologia política, como perspectiva de análise, é útil por sua inclinação a estabelecer, de maneira explícita, conexões e/ou contrastes entre dinâmicas e processos em diferentes escalas. Neste caso, o contraste entre o discurso empresarial e a realidade camponesa permite chamar atenção para a incongruência do primeiro e alertar sobre a tentativa de legitimação de uma agenda particular com base em uma suposta contribuição social. Dessa maneira, a informação empírica local pode ser utilizada para influenciar processos políticos em âmbito nacional, onde frequentemente se definem as políticas públicas que interferem nos processos locais. Além disso, dada a crescente complexidade que implica um mundo globalizado, no qual as condições locais se encontram cada vez mais determinadas por capitais e dinâmicas internacionais, este tipo de pesquisa social inter-escalar constitui-se em um desafio ainda mais relevante.

REFERÊNCIAS

ANAPO. *Discurso – Acto de posesión del directorio 2005*. Disponível em: <http://www.anapobolivia.org/detdiscurso.aspx?ids=4>. Acesso em: 28 de julho de 2014.

______. *Aumentó la producción de soya y trigo en 2014*. Disponível em: <http://www.anapobolivia.org/detnotides.aspx?idn=155>. Acesso em: 10 de setembro de 2014.

______. *Discurso del presidente de Anapo en Exposoya 2014*. Disponível em: <http://www.anapobolivia.org/detdiscurso.aspx?ids=11>. Acesso em: 10 de setembro de 2014.

ANTELO, E. *Políticas de estabilización y de reformas estructurales en Bolivia a partir de 1985*. La Paz: Comisión Económica para América Latina – CEPAL, 2000.

BERNSTEIN, H. Notes on capital and peasantry. *Review of African Political Economy*, Abingdon, n. 10, p. 60-73, 1977.

_____. *Class dynamics of agrarian change.* Halifax: Fernwood Publishing, 2010.

BLAIKIE, P.; BROOKFIELD, H. *Land Degradation and Society*. London: Methuen, 1987.

CAO. *Números de nuestra Tierra*. Santa Cruz: Cámara Agropecuaria del Oriente, 2014.

CASTAÑON, E. Cuando la soya se impone: transformaciones en las comunidades campesinas y sus implicaciones alimentarias. *Cuestión Agraria*, La Paz, v. 1, n. 1, p. 27-53, 2014.

CASTAÑON, E. *Comunidades campesinas en territorio agroindustrial:* diferenciación social y seguridad alimentaria en el municipio de Cuatro Cañadas. Fundación Tierra, 2013. Disponível em: <http://www.ftierra.org/index.php?option=com_mtree&task=att_download&link_id=1&cf_id=46 >. Acesso em: 20 de julho de 2014.

_____. *Las dos caras de la moneda:* agricultura y seguridad alimentaria en Bolivia. Forschungs- und Dokumentationszentrum, 2014. Disponível em: <http://fdcl-berlin.de/fileadmin/fdcl/Publikationen/Las_Dos_Caras_de_la_Moneda/Las_Dos_Caras_de_la_Moneda_web.pdf>. Acesso em: 4 de novembro de 2014.

CATACORA-VARGAS, G., GALEANO, P., AGAPITO-TENFEN, S., ARANDA, D., PALAU, T., & ONOFRE, R. *Producción de soya en el Cono Sur de las Américas:* actualización sobre el uso de tierras y pesticidas. Cochabamba: Vrimegraf, 2012.

GARCIA LINERA, Á. *Debate abierto*. 9 de julho de 2014. Entrevistador: M. Galindo. Disponível em: http://www.lavaca.org/notas/maria-galindo-alvaro-garcia-linera-gobernar-acto-de-mentir/. Acesso em: 22 de julho de 2014

GARCIA, F. El ajuste estructural neoliberal en el sector agrario latinoamericano en la era de la globalización. *Revista Europea de Estudios Latinoamericanos y del Caribe*, Amsterdan, n. 75, p. 3-29, 2003.

HOFFMAN, K., CENTENO, M. A. El continente invertido. Desigualdades en América Latina. *Nueva Sociedad*, Buenos Aires, n. 193, p. 97-111, 2004.

INE. *Anuario Estadistico*. La Paz: Instituto Nacional de Estadística, 2012.

JOENSEN, L., SEMINO, S., & PAUL, H. *Argentina:* a case study on the impact of genetically engineered soya. London: The Gaia Foundation, 2005.

KAY, C. Rural poverty and development strategies in Latin América. *Journal of Agrarian Change*, Weinheim, v. 6, n. 4, p. 455-508, 2006.

_____. Reflections on latin american rural studies in the neoliberal globalization period: a new rurality? *Development and Change*, Rotterdan, 39, p. 915-943, 2008.

LOS TIEMPOS. *Posesionarán a la directiva de Anapo con Demetrio Pérez como Presidente.* Los Tiempos, 2011. Disponível em: <http://www.lostiempos.com/diario/actualidad/economia/20110504/posesionaran-a-la-directiva-de-anapo-con-demetrio-perez-como_124246_249334.html>. Acesso em: 22 de julho de 2014.

MDRyT. *Organizan simposio internacional de la agricultura familiar comunitaria para la soberanía alimentaria*. Ministerio de Desarrollo Rural y Tierras, 2014. Disponível em: <http://mdrytbolivia.blogspot.com/2014/08/organizan-simposio-internacional-de-la.html>. Acesso em: 19 de setembro de 2014.

MURPHY, S., BURCH, D., CLAPP, J. *Cereal Secrets. The World´s Largest Grain Traders and Global Agriculture*. 2012. (Oxfam Research Reports). Disponível em: <https://www.oxfam.org/sites/www.oxfam.org/files/rr-cereal-secrets-grain-traders-agriculture-30082012-en.pdf>. Acesso em: 22 de julho de 2014

PACHECO, D. *Agrocombustibles y seguridad alimentaria en Bolivia.* La Paz: Asociacion de Instituciones de Promocion y Educacion – AIPE, 2011.

PENGUE, W. *La transnacionalización de la agricultura y la alimentación en América Latina.* Barcelona: Programa de las Naciones Unidas para el Medioambiente, 2004. Disponível em: <https://www.grain.org/es/article/entries/131-la-transnacionalizacion-de-la-agricultura-y-la-alimentacion-en-america-latina.pdf>. Acesso em: 22 de julho de 2014

PÉREZ, M. *No todo grano que brilla es oro. Un análisis de la soya en Bolivia.* La Paz: Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral y Agrario (CEDLA), 2007.

_____. Bolivia: La actual situación alimentaria ¿crisis o momento dificil? In: DELCOURT, L. *La crisis alimentaria.* Movilizaciones en el sur. Madrid: Editorial Popular, 2009, p. 223-230.

REVISTA IN. *Evo está desesperado*. La Paz, 1 de março de 2011. Disponível em: <http://www.in.com.bo/2011/03/%E2%80%9Cevo-esta-desesperado%E2%80%9D/>. Acesso em: 8 de outubro de 2014.

ROBBINS, P. *Political ecology*: a critcial introduction. Oxford: Blackwell, 2003.

SANTOS, C., OYHANTCABAL, G., NARBONDO, I. *La expansión del agronegocio agrícola en Uruguay*: impactos, disputas y discursos. San Francisco: Congreso de la Asociación de Estudios Latinoamericanos, 2012.

SHERIFF, E. *Impacto del sector soyero en la economía boliviana.* La Paz: Liga de Defensa del Medioambiente LIDEMA, 2013.

SWYNGEDOUW, E. *Social power and the urbanization of water.* Oxford: Oxford University Press, 2004.

URIOSTE, M. *Concentración y extranjerización de la tierra en Bolivia.* La Paz: Fundación TIERRA, 2011.

VARGAS, N. Ocupados en el agro subieron en 292% entre 1992 y 2012. *Pagina Siete*, La Paz, 7 de julho de 2014. Disponível em: <http://www.paginasiete.bo/economia/2014/7/7/ocupados-agro-subieron-292-entre-1992-2012-26090.html>. Acesso em: 26 de agosto de 2014.

WALKER, P. Political ecology: where is the ecology? *Progress in Human Geography*, Wollongong, v. 29, n. 1, p. 73-82, 2005.

WATTS, M., & PEET, R. Liberating political ecology. In: WATTS, M.; PEET, R. *Liberation ecologies*. London: Routledge, 2004, p. 30-43.

Conclusão

Diversidade das agriculturas empresariais e perspectivas de pesquisa: breves apontamentos de síntese

• • • • • • •

Eve Anne Bühler
Martine Guibert
Valter Lúcio de Oliveira

Estudos detalhados acerca da transição agrária em curso nas regiões do agronegócio sul-americano ainda são escassos e não costumam levar em conta a diversidade interna das agriculturas empresariais, pois focam nas relações e nos elementos que reforçam uma polarização e a mútua exclusão entre agronegócio e agriculturas familiares ou camponesas. O objetivo original desse livro, que buscou reunir contribuições complementares sobre os países da América do Sul (Argentina, Brasil, Bolívia, Uruguai), foi justamente captar tal diversidade de formas a partir de diferentes realidades e perspectivas acadêmicas. Esta diversidade de situações permanece de suma importância para entender as trajetórias dos territórios e das populações rurais e para evidenciar as desigualdades sociais no campo e nas cidades do agronegócio, bem como compreender as relações de poder e os atores em disputa. Conforme evidenciado em textos desta coletânea, ao considerar a diversidade das agriculturas empresariais nota-se, por exemplo, o avanço de certas estruturas produtivas mais inovadoras e com maior capacidade de concentrar recursos que, mesmo situadas entre as formas empresariais, têm características mais próximas do estabelecimento familiar.

Observa-se também que as formas de atuar nos territórios, a capacidade de concentração de recursos e as estratégias que os produtores adotam se diferenciam conforme o modo de organização da empresa e dos seus financiamentos. Nesse sentido, algumas pistas e questões de pesquisa nos parecem pertinentes. Em relação às análises que retomam a questão agrária nos dias atuais, consideramos que ao incluir uma maior diversidade de categorias de atores agropecuários na reflexão, se alcançaria um quadro de interpretação mais coerente com a reali-

dade dos campos latino-americanos. Assim, não seria analiticamente prudente considerar que a legitimidade social, ambiental e econômica está diretamente relacionada ao tipo de estabelecimento em questão? Como abordar, de forma heuristicamente proveitosa, a distinção, dentro da agricultura empresarial, entre estruturas ainda próximas do modelo familiar e aquelas lideradas por pessoas totalmente externas ao setor? Que tipo de atuação, a partir de quais lógicas e quais os efeitos sobre o conjunto da produção agrícola caracterizam as formas empresariais que contam com grande aporte de financiamentos extrafamiliares e extrabancários, como os fundos de investimentos? Outro elemento de reflexão sobre as trajetórias agrárias se refere à reversibilidade das mesmas. Na medida em que a maior parte das formas de se praticar a agricultura do tipo empresarial concentram todo tipo de recursos, quais os limites à transmissão dessas estruturas e em que medida se poderia retornar às estruturas agrárias mais atomizadas, já que poucos têm capacidade financeira para comprá-las? Deste ponto de vista, o modelo argentino dos *pools de siembra* parece constituir aquele formato de maior reversibilidade, pois não implica a transferência da propriedade dos meios de produção, em particular da terra.

Consideramos relevante aprofundar a reflexão iniciada em alguns capítulos sobre as respectivas implicações dos diversos modelos empresariais para os territórios e para o desenvolvimento rural e urbano, assim como ampliar geograficamente os estudos de caso. De fato, as mudanças provocadas são múltiplas e nem sempre de fácil interpretação, ainda que fique evidente a crescente concentração econômica e a exclusão dos grupos sociais mais frágeis. Como compreender e analisar espaços e atores que têm uma grande participação na economia regional e nacional, mas que, apesar de difundirem uma narrativa que expressa um sentido de modernidade ao mesmo tempo em que se reivindicam como modernos, reproduzem os tradicionais traços da concentração dos recursos, do poder e da riqueza? No Brasil, por exemplo, os espaços do agronegócio costumam ostentar indicadores de desenvolvimento humano mais elevados do que a média nacional. Mas qual o sentido destes números, e como relacioná-los com as pesquisas que mostram, localmente, dinâmicas sociais excludentes e que, em certos casos, são geradas por práticas ilícitas? A estrutura do emprego "agrícola" constitui uma boa ilustração dos efeitos ambivalentes do agronegócio. Constata-se que esta tem se transformado de forma a exigir uma maior qualificação da mão de obra e uma maior diversificação das competências contratadas (advogados, agrônomos, maquinistas, RH, gestores, etc.), bem como uma maior variação dos respectivos salários. Essas características têm convivido lado a lado com empregos braçais em situações precárias e mal remunerados.

As formas inovadoras de organização empresarial na agricultura estabelecem uma série de *dissociações* que merecem ser mais bem analisadas devido, principalmente, à sua influência na dinâmica do desenvolvimento local: dissociações entre ato produtivo, tomada de decisão e, às vezes, propriedade dos ativos; entre espaços de atuação; entre ato produtivo e identidade profissional; entre local de produção e local de moradia. Estas dissociações concorrem para uma dispersão das responsabilidades e das atuações que modificam as relações sociais e o envolvimento dos atores com o espaço local. Os fluxos e as circulações que se estruturam a partir das agriculturas empresariais e do agronegócio mobilizam uma maior diversidade de atores comparativamente ao que se verificou no passado e intensificam as conexões entre o local e escalas mais amplas. Os atores que mais participam destes fluxos são também aqueles que estabelecem as relações entre os atores produtivos e os setores financeiro, industrial ou comercial. São, portanto, vetores da difusão dos padrões e das normas da globalização, contribuindo diretamente para as mudanças locais.

Os espaços nos quais as agriculturas empresariais predominam se especializam em um número reduzido de produtos, fundamentalmente commodities, contribuindo para um aprofundamento da regionalização da produção primária e uma redução da diversidade agropecuária local. A melhoria nas infraestruturas e no ordenamento do espaço para atender as necessidades do setor se revela, no final das contas, específica, beneficiando os atores sociais e econômicos locais de forma bastante seletiva e desigual. Conforme vários textos sugerem, o modelo empresarial de produção fortalece ainda mais a necessidade de aumentar a escala de produção para ganhar eficiência e atender aos objetivos econômicos dos seus financiadores. A busca pelo aumento de escala parece ser uma tendência geral, observada tanto em relação aos estabelecimentos familiares em transição para modelos mais empresariais, quanto nas empresas com modelos organizacionais mais inovadores. Tal tendência só reforça e impulsiona a concentração fundiária entre aqueles que investem nas formas empresariais de agricultura. As estatísticas nacionais nem sempre permitem tomar a justa medida desta concentração na estrutura agrária suscitada por este apetite por tamanho, pois os dados fundiários não discriminam as categorias de estabelecimentos (familiar, empresariais, camponês, etc.), nem os espaços nos quais elas mais se desenvolvem. De toda forma, há de se pensar que a estrutura fundiária está mudando, especificamente entre os estabelecimentos médios e grandes. Estes passam a concorrer entre eles para acessar grandes áreas já inseridas no processo produtivo ou com potencial agrícola para tal, visando, preferencialmente aquelas áreas contínuas e adequadas às práticas empresariais.

Mais amplamente, salientamos que é toda a organização e o funcionamento dos territórios que o agronegócio e as agriculturas empresariais modificam, promovendo um impacto significativo sobre as relações rural-urbano e colocando em questão as características e o papel do rural, bem como a própria pertinência dessa noção para se pensar o espaço e as relações sociais subjacentes. A economia local articula-se ao redor da atividade agrícola, construindo regiões que atuam como plataformas de produção onde esta atividade se posiciona como hegemônica. Seu perfil se distancia bastante daquelas situações analisadas a partir da perspectiva das "novas ruralidades", associadas à revalorização social do rural, ao seu repovoamento e diversificação socioeconômica e ao crescente destaque para a questão ambiental. Nas regiões produtivas do agronegócio, o caráter urbano dos modos de vida pode surpreender, pois os comportamentos sociais e as práticas espaciais estão referenciados numa dinâmica definida a partir da cidade. É nela que a grande maioria dos trabalhadores estabelece sua residência, que se encontram a totalidade dos serviços necessários às empresas, é onde gravitam os fluxos materiais e imateriais. Tal dinâmica esvazia o rural da sua população e, consequentemente, da sua base social. Paradoxalmente, estes espaços participam duplamente do processo de urbanização: os modelos produtivos produzem sociedades locais urbanizadas e, considerando uma escala mais ampla, contribuem e são parte integral da urbanização do planeta, pois, devido à matéria-prima que fornecem, são indispensáveis à viabilidade das cidades.

Podemos, a partir destes apontamentos, questionar se estes espaços ainda devem ser considerados rurais, tanto do ponto de vista analítico quanto operativo, ou se seriam, mais adequadamente, espaços *agricolo-urbanos*. A base e a sustentação das sociedades locais ainda está ligada à exploração da terra, no entanto, esta sustentação se dá na forma de uma atividade intensiva e especializada, onde a ruralidade é, ao menos nas representações dos atores dominantes, insignificante e a cultura rural pouco expressiva. Estas tendências confirmam que o rural não pode mais ser compreendido restringindo-o apenas à escala local. Nas regiões dominadas pelo agronegócio o caráter local não desaparece, mas novos traços até então não associados ao rural emergem e precisam ser levados em conta pelos pesquisadores. Neste sentido, em que medida os espaços do agronegócio tem constituído, a exemplo do que demonstraram as análises clássicas acerca das comunidades rurais, um patrimônio histórico e cultural que lhe seja próprio e que enseja estilos de vida característicos? Como melhor interpretar e mesmo solucionar a polarização entre representações que, por um lado apreende e "utiliza" o rural como espaço de investimento e produção e, por outro lado, vê o rural como um espaço de vida?

Para concluir, se a conjuntura econômica internacional pesa bastante sobre a atratividade da produção primária para os diversos atores, esta coletânea mostra que não se pode minimizar a atuação do Estado. Seja via liberalização das economias, seja em consideração à grande tolerância em relação ao cumprimento das legislações trabalhistas, fundiárias e ambientais, o Estado foi um ator chave deste processo. Especialmente a partir dos governos pós-neoliberais que chegaram ao poder na região nos anos 2000, esta atuação foi, paradoxalmente, mais expressiva. Estes governos elegeram a agropecuária como um dos pilares do financiamento das políticas sociais, redistribuindo os ganhos permitidos a partir da agricultura de larga escala e a partir do controle do uso da terra. Seria de certa forma, uma legitimação do agronegócio a partir de um argumento compensatório: em vez de distribuir a terra entre produtores rurais, reivindicação clássica das esquerdas e dos movimentos sociais do campo latino-americano, redistribuíram-se parte dos lucros obtidos entre uma base social, a princípio, muito mais ampla. No entanto, deve-se questionar se tais opções políticas e econômicas não impuseram um custo social, cultural e ambiental alto demais.

Vale mencionar, por fim, que este livro foi concluído em um momento de crise para os governos de centro-esquerda, e ainda que os reflexos desta conjuntura sobre as agriculturas empresariais ainda não sejam evidentes, certos discursos políticos já apontam para uma maior liberalização em várias dimensões, sempre apontadas como fundamentais por parte dos produtores, particularmente aquelas relacionadas ao ambiental, trabalhista e fundiário. O que parece certo é que o agronegócio continuará no centro do poder e bastante influente nos planos econômicos e políticos nos países em que domina, reforçando a necessidade das ciências sociais continuarem a investir na sua compreensão.

Sobre os autores

• • • • • • •

Andreia C. Marques Postal. Doutoranda em Desenvolvimento Econômico pelo Instituto de Economia, UNICAMP. Pesquisadora no Grupo de Governança de Terras do NEA, UNICAMP e do programa BeBasic (Bio Based Economy) entre Unicamp e TUDelft (Delft University of Technology). E-mail: andreiamarquesp@gmail.com.

Bastiaan Reydon. Doutor em Desenvolvimento Econômico, Espaço e Meio Ambiente pelo Instituto de Economia - UNICAMP. Professor Titular da Universidade Estadual de Campinas, Núcleo de Economia Agrícola (NEA). Professor visitante - International Center for Land Policy Studies and Training em Taiwan, professor visitante - Utrecht University e professor visitante University of Wisconsin - LTC. E-mail: bastiaan@unicamp.br.

Carla Gras. Doutora pela Universidade de Buenos Aires (área Geografia), Argentina. Pesquisadora do *Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas* (CONICET) e do Programa de *Estudios Rurales y Globalización* (PERyG) do *Instituto de Altos Estudios Sociales* da Universidade Nacional de San Martin, Argentina. E-mail: carlagras@arnet.com.ar.

Denise Elias. Doutora em Geografia Humana pela Universidade de São Paulo (USP). Professora no Programa de Pós-Graduação em Geografia, Universidade Estadual do Ceará (UECE) e bolsista de Produtividade em Pesquisa do CNPq - Nível 1C. Coordenadora da Reagri (Rede de pesquisa sobre regiões agrícolas - CNPq). E-mail: deniseliasgeo@gmail.com.

Diego Fernández. Doutor em Economia pela Universidade de Buenos Aires, Argentina. Pesquisador do *Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas* (CONICET) e do *Centro Interdisciplinario de Estudios Agrarios* (CIEA), Faculdade de Ciências Econômicas da Universidade de Buenos Aires (FCE-UBA). E-mail: ciea@fce.uba.ar.

Enrique Castañón Ballivián. Doutorando pelo programa de Pós-Graduação em Estudos do Desenvolvimento, Universidade de Londres. Pesquisador na *Fundación Tierra,* Bolivia. E-mail: enriquedcb@yahoo.com.

Eve Anne Bühler. Doutora em Estudos Rurais pelo *Institut Polytechnique* de Toulouse (França). Professora do Departamento de Geografia e do Programa de Pós-Graduação em Geografia, Instituto de Geociências, Universidade Federal do Rio de Janeiro. Bolsista do Programa Jovem Cientista do Nosso Estado (FAPERJ). Membro da Reagri (Rede de pesquisa sobre regiões agrícolas - CNPq). E-mail: eve.buhler@gmail.com.

Gabrielle Marquis-Dupont. Mestranda em Geografia, Universidade de Paris 1 – Panthéon Sorbonne. E-mail: sorbonne.gabrielle_md@hotmail.fr.

Guillermo Anlló. Mestre em Ciência, Tecnologia e Inovação pela Universidade Nacional de Quilmes (UNQ), Argentina. Subsecretário de Tecnologia e Inovação da Província de Buenos Aires – Pesquisador do *Instituto Interdisciplinario de Economía Política* da Universidade de Buenos Aires (UBA), Argentina. E-mail: guillermo.anllo@gmail.com.

José Muzlera. Doutor em Ciências Sociais e Humanas pela Universidade Nacional de Quilmes (UNQ), Argentina. Pesquisador do *Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas* (CONICET) e do *Centro de Estudios de la Argentina Rural* (CEAR-UNQ). É professor da Área de Sociologia da Universidade Nacional de Quilmes. E-mail: jmuzlera@gmail.com.

Lorenzo Langbehn. Doutor em Ciências Sociais pela Universidade de Buenos Aires. Professor-Pesquisador na Universidade Nacional de Santiago del Estero (Argentina). E-mail: lorenzo.langbehn@gmail.com.

Marcos Botton Piccin. Doutor em Ciências Sociais pela Unicamp. Professor do Departamento de Educação Agrícola e Extensão Rural, do Programa de Pós-Graduação em Extensão Rural e do Programa de Pós-Graduação em Ciências Sociais da Universidade Federal de Santa Maria (UFSM). E-mail: marcospiccin@yahoo.com.br.

Marie Gisclard. Doutora em Geografia pela Universidade Toulouse 2 – Jean Jaurès (UT2J). Pós-doutoranda, Labex DynamiTe –Pres HeSam, Paris, França. E-mail: marie.gisclard59@gmail.com.

Marina Castro de Almeida. Doutora em Geografia Humana pela Universidade de São Paulo. Professora da Universidade Federal do Triângulo Mineiro (UFTM). Membro da Reagri (Rede de pesquisa sobre regiões agrícolas - CNPq). Email: marinacastrodealmeida@gmail.com.br.

Martine Guibert. Doutora em Estudos Rurais em Geografia pela Universidade Toulouse 2 – Jean Jaurès (UT2J), França. Pesquisadora da equipe pluridisciplinar CNRS LISST/*Dynamiques rurales*. Professora do Programa de Graduação em Geografia da UT2J, do Programa de Pós-Graduação em *Gestion des territoires et développement local – territoires ruraux* da UT2J e do Programa de Pós-Graduação em *Etudes sur les Amériques* do Instituto Pluridisciplinar de Estudos sobre as Américas de Toulouse (IPEAT) da UT2J. Membro da Reagri (Rede de pesquisa sobre regiões agrícolas - CNPq). E-mail: guibert@univ-tlse2.fr.

Pedro Arbeletche. Doutor em Economia pelo *Departamento de Economia Aplicada* da Universidade de Alicante, Espanha. Pesquisador do *Sistema nacional de Investigadores* de Uruguay (Nivel 1) e professor titular do *Departamento de Ciências Sociais (grupo disciplinar Agronegócios)* da Faculdade de Agronomia da Universidade da República (UdelaR), Paysandú, Uruguay. E-mail: arbe19@fagro.edu.uy.

Pierre Gautreau. Doutor em Geografia pela *Université des Sciences et Technologies* de Lille, França. Professor do curso de graduação em Geografia e do Mestrado em Geografia do Desenvolvimento da Universidade de Paris 1 – Panthéon Sorbonne e pesquisador do Instituto PRODIG, França. E-mail: pierre.gautreau@univ-paris1.fr.

Roberto Bisang. Master em Economia pela UCEMA (Universidad Centro Estudios en Macroeconomía), Buenos Aires. Pesquisador do *Instituto Interdisciplinario de Economía Política* (IIEP), *Facultad de Ciencias Económicas*, Universidade de Buenos Aires (FCE/UBA) e do *Centro de Investigación de Estudios del Desarrollo* (CIDED), Universidade Nacional de Tres Febrero (UNTREF). Professor titular de *Economia Agraria y Estructura de la Economia Argentina*, FCE/UBA. E-mail: robertobisang@gmail.com.

Samuel Frederico. Doutor em Geografia Humana pela Universidade de São Paulo. Professor da Universidade Estadual Paulista - UNESP (Câmpus Rio Claro). Membro da Reagri (Rede de pesquisa sobre regiões agrícolas -CNPq). Email: sfrederico@rc.unesp.br.

Sergio Pereira Leite. Doutor em Ciências Econômicas pela Unicamp. Professor do Programa de Pós-Graduação em Ciências Sociais em Desenvolvimento, Agricultura e Sociedade da Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro (CPDA/UFRRJ). Bolsista de Produtividade em Pesquisa do CNPq e do Programa Cientista do Nosso Estado da FAPERJ. Coordenador do Observatório de Políticas Públicas para a Agricultura (OPPA). E-mail: sergioleite@ufrrj.br.

Valdemar J. Wesz Junior. Doutor em Ciências Sociais em Desenvolvimento, Agricultura e Sociedade pela Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro (CPDA/UFRRJ). Professor da Universidade Federal da Integração Latino-Americana (UNILA). Pesquisador do Observatório de Políticas Públicas para a Agricultura (OPPA). E-mail: jwesz@yahoo.com.br.

Valeria A. Hernández. Doutora em Antropologia Social e Etnologia pela *Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales*, Paris, França. Pesquisadora do *Institut de Recherche pour le Développement* (IRD, França) e coordenadora do Programa de *Estudos Rurais e Globaliza*ção (PERyG) do *Instituto de Altos Estudos Sociais* da Universidade Nacional de San Martin, Argentina. E-mail: valenathropo@protonmail.ch.

Valter Lúcio de Oliveira. Doutor em Ciências Sociais em Desenvolvimento, Agricultura e Sociedade pela Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro (CPDA/UFRRJ). Professor do Departamento de Sociologia e Metodologia das Ciências Sociais e dos Programas de Pós-Graduação em Sociologia e Sociologia e Direito da Universidade Federal Fluminense (UFF). Bolsista do Programa Jovem Cientista do Nosso Estado (FAPERJ). Membro do Grupo de Pesquisa (CNPq) "Fronteiras e Transformações das Práticas Estatais e Políticas". E-mail: valteroliveira@id.uff.br.

Série Estudos Rurais

A **Série Estudos Rurais** publica livros sobre temas rurais, ambientais e agroalimentares que contribuam de forma significativa para o resgate e/ou o avanço do conhecimento sobre o desenvolvimento rural nas ciências sociais em âmbito nacional e internacional. A **Série Estudos Rurais** resulta de uma parceria da Editora da UFRGS com o Programa de Pós Graduação em Desenvolvimento Rural da Universidade Federal do Rio Grande do Sul. As normas para publicação estão disponíveis em www.ufrgs.br/pgdr/livros

TÍTULOS PUBLICADOS

1. **A questão agrária na década de 90 (4.ed.)** – João Pedro Stédile (org.)
2. **Política, protesto e cidadania no campo: as lutas sociais dos colonos e dos trabalhadores rurais no Rio Grande do Sul** – Zander Navarro (org.)
3. **Reconstruindo a agricultura: idéias e ideais na perspectiva do desenvolvimento rural sustentável (3.ed.)** – Jalcione Almeida e Zander Navarro (org.)
4. **A formação dos assentamentos rurais no Brasil: processos sociais e políticas públicas (2.ed.)** – Leonilde Sérvolo Medeiros e Sérgio Leite (org.)
5. **Agricultura familiar e industrialização: pluriatividade e descentralização industrial no Rio Grande do Sul (2.ed.)** – Sergio Schneider
6. **Tecnologia e agricultura familiar (2.ed.)** – José Graziano da Silva
7. **A construção social de uma nova agricultura: tecnologia agrícola e movimentos sociais no sul do Brasil (2.ed.)** – Jalcione Almeida
8. **A face rural do desenvolvimento: natureza, território e agricultura** – José Eli da Veiga
9. **Agroecologia (4.ed.)** Stephen Gliessman
10. **Questão agrária, industrialização e crise urbana no Brasil (2.ed.)** – Ignácio Rangel (org. por José Graziano da Silva)
11. **Políticas públicas e agricultura no Brasil (2.ed.)** – Sérgio Leite (org.)
12. **A invenção ecológica: narrativas e trajetórias da educação ambiental no Brasil (3.ed.)** – Isabel Cristina de Moura Carvalho
13. **O empoderamento da mulher: direitos à terra e direitos de propriedade na América Latina** – Carmen Diana Deere e Magdalena Léon
14. **A pluriatividade na agricultura familiar (2.ed.)** – Sergio Schneider
15. **Travessias: a vivência da reforma agrária nos assentamentos (2.ed.)** – José de Souza Martins (org.)
16. **Estado, macroeconwomia e agricultura no Brasil** – Gervásio Castro de Rezende
17. **O futuro das regiões rurais (2.ed.)** – Ricardo Abramovay
18. **Políticas públicas e participação social no Brasil rural (2.ed.)** – Sergio Schneider, Marcelo K. Silva e Paulo E. Moruzzi Marques (org.)
19. **Agricultura latino-americana: novos arranjos, velhas questões** – Anita Brumer e Diego Piñero (org.)
20. **O sujeito oculto: ordem e transgressão na reforma agrária** – José de Souza Martins
21. **A diversidade da agricultura familiar (2.ed.)** – Sergio Schneider (org.)
22. **Agricultura familiar: interação entre políticas públicas e dinâmicas locais** – Jean Philippe Tonneau e Eric Sabourin (org.)
23. **Camponeses e impérios alimentares** – Jan Douwe Van der Ploeg
24. **Desenvolvimento rural (conceitos e aplicação ao caso brasileiro)** – Angela A. Kageyama
25. **Desenvolvimento social e mediadores políticos** – Delma Pessanha Neves (org.)
26. **Mercados redes e valores: – o novo mundo da agricultura familiar** – John Wilkinson
27. **Agroecologia: a dinâmica produtiva da agricultura sustentável (5.ed.)** – Miguel Altieri
28. **O mundo rural como um espaço de vida: reflexões sobre propriedade da terra, agricultura familiar e ruralidade** – Maria de Nazareth Baudel Wanderley
29. **Os atores do desenvolvimento rural: perspectivas teóricas e práticas sociais** – Sergio Schneider e Marcio Gazolla (org.)
30. **Turismo rural: iniciativas e inovações** – Marcelino de Souza e Ivo Elesbão (org.)
31. **Sociedades e organizações camponesas: uma leitura através da reciprocidade** – Eric Sabourin
32. **Dimensões socioculturais da alimentação: diálogos latino-americanos** – Renata Menasche, Marcelo Alvarez e Janine Collaço (org.)
33. **Paisagem: leituras, significados e transformações** – Roberto Verdum, Lucimar de Fátima dos Santos Vieira, Bruno Fleck Pinto e Luís Alberto Pires da Silva (org.)
34. **Do "capital financeiro na agricultura" à economia do agronegócio: mudanças cíclicas em meio século (1965-2012)** – Guilherme Costa Delgado
35. **Sete estudos sobre a agricultura familiar do vale do Jequitinhonha** – Eduardo Magalhães Ribeiro (org.)
36. **Indicações geográficas: qualidade e origem nos mercados alimentares** – Paulo André Niederle (org.)
37. **Sementes e brotos da transição: inovação, poder e desenvolvimento em áreas rurais do Brasil** – Sergio Schneider, Marilda Menezes, Aldenor Gomes da Silva e Islandia Bezerra (org.)
38. **Pesquisa em desenvolvimento rural: aportes teóricos e proposições metodológicas (Volume 1)** – Marcelo Antonio Conterato, Guilherme Francisco Waterloo Radomsky e Sergio Schneider (org.)
39. **Turismo Rural em tempos de novas ruralidades** – Artur Cristóvão, Xerardo Pereiro, Marcelino de Souza e Ivo Elesbão (org.)
40. **Políticas públicas de desenvolvimento rural no Brasil** – Catia Grisa e Sergio Schneider (org.)
41. **O Rural e a Saúde: compartilhando teoria e método** – Tatiana Engel Gerhardt e Marta Júlia Marques Lopes (org.)
42. **Desenvolvimento Rural e Gênero: abordagens analíticas, estratégia e políticas públicas** – Jefferson Andronio Ramundo Staduto, Marcelino de Souza e Carlos Alves do Nascimento (org.)
43. **Pesquisa em desenvolvimento rural: técnicas, bases de dados e estatística aplicadas aos estudos rurais (Volume 2)** – Guilherme Francisco Waterloo Radomsky, Marcelo Antonio Conterato e Sergio Schneider (org.)
44. **O poder do selo: imaginários ecológicos, formas de certificação e regimes de propriedade intelectual no sistema agroalimentar** – Guilherme Francisco Waterloo Radomsky
45. **Camponeses e a arte da agricultura: uma manifesto Chayanoviano** – Jan Douwe Van der Ploeg
46. **Regimes alimentares e questões agrárias** – Philip McMichael
47. **Produção, consumo e abastecimento de alimentos: desafios e novas estratégias** – Fabiana Thomé da Cruz, Alessandra Matte e Sergio Schneider (org.)
48. **Construção de mercados e agricultura familiar: desafios para o desenvolvimento rural** – Flávia Charão Marques, Marcelo Antônio Conterato e Sergio Schneider (org.)
49. **Pecuária familiar no Rio Grande do Sul: história, diversidade social e dinâmicas de desenvolvimento** – Paulo Dabdab Waquil, Alessandra Matte, Márcio Zamboni Neske e Marcos Flavio Silva Borba (org.)
50. **Conflitos ambientais e controvérsias em ciência e tecnologia** – Jalcione Almeida (org.)
51. **Processos sociais rurais: múltiplos olhares sobre desenvolvimento** – Roberto Verdum, Fábio de Lima Beck, Marta Julia Marques Lopes e Tatiana Engel Gerhardt (org.)
52. **Agriculturas empresariais e espaços rurais na globalização: abordagens a partir da América do Sul** – Eve Anne Bühler, Martine Guibert e Valter Lúcio de Oliveira (org.)
53. **O turismo rural comunitário como estratégia de desenvovlimento** – Karina Toledo Solha, Ivo Elesbão e Marcelino de Souza (org.)
54. **Cadeias curtas e redes agroalimentares alternativas: negócios e mercados da agricultura familiar** – Marcio Gazolla e Sergio Schneider (org.)